

Die Glarner Unternehmer im 19. Jahrhundert

ABHANDLUNG

zur Erlangung der Doktorwürde
der
PHILOSOPHISCHEN FAKULTÄT I
der
UNIVERSITÄT ZÜRICH

vorgelegt von
SILVIA OBERHÄNSLI
von Zezikon (TG)

Angenommen auf Antrag von
Herrn Prof. Dr. Rudolf Braun

ADAG Administration & Druck AG

Zürich 1982



Digitized by the Internet Archive
in 2026

Die Glarner Unternehmer im 19. Jahrhundert

ABHANDLUNG

zur Erlangung der Doktorwürde
der
PHILOSOPHISCHEN FAKULTÄT I
der
UNIVERSITÄT ZÜRICH

vorgelegt von
SILVIA OBERHÄNSLI
von Zezikon (TG)

Angenommen auf Antrag von
Herrn Prof. Dr. Rudolf Braun

ADAG Administration & Druck AG

Zürich 1982



Vorwort

Untersuchungsobjekt dieser Arbeit sind die Glarner Druckereiunternehmer seit 1800 und die Glarner Spinnerei- und Webereiunternehmer seit Einsetzen der Mechanisierung.^{Anm. 1)} Sowohl ihr Aufstieg als Individuen als auch als gesellschaftliche Gruppe soll durch das ganze 19. Jahrhundert hindurch verfolgt werden.

Da vielerlei Querverbindungen zwischen Unternehmern des 18. und 19. Jahrhunderts bestehen, soll in kurzer rückschauender Betrachtung auch die Entwicklung des Unternehmertums während des 18. Jahrhunderts herangezogen werden.

In Teil I und II der Arbeit geht es darum, die Unternehmer in ihren wichtigsten Lebensbereichen und in ihrer Stellung in Staat und Gesellschaft zu erfassen. Da hier ein dynamischer, stetigen vielfältigen Veränderungen unterworfenen historischer Prozess vorliegt, wurden zwei gesonderte Untersuchungen durchgeführt, eine für die erste und eine für die zweite Hälfte des 19. Jahrhunderts. In Teil II der Arbeit, insbesondere in den Kapiteln 3-8, habe ich zusätzlich zu den schriftlichen Quellen sogenannte Intensivinterviews verwendet. Dabei handelt es sich um halbstandartisierte Interviews, d.h. es wurde ein ausgearbeiteter Fragebogen benützt, der aber im allgemeinen lediglich als Interviewerleitfaden diente.

Anm. 1) Unter den Unternehmern sei hier die Gruppe von Personen verstanden, die strategische Entscheidungen innerhalb eines nichtstaatlichen Wirtschaftsbetriebes trifft. Personen, die bloss Kapitalgeber sind, ob formal Eigentümer der Firma oder Aktionäre, werden dabei nicht berücksichtigt.

Dadurch war es möglich, die Reihenfolge der Fragen den spontanen Äusserungen der Befragten anzupassen und genauere Nachfragen zu bestimmten Themen zu stellen.^{Anm. 1)} Ich habe insgesamt zwölf Unternehmer und Unternehmertöchter, einen Arzt, einen Spinnereiangestellten und zwei Arbeiterinnen befragt, wobei die Länge der Interviews je nach Antwortbereitschaft beträchtlich variierte; die durchschnittliche Gesprächsdauer betrug etwa fünf Stunden. Da die Befragten in der Regel zwischen siebzig und fünfundachtzig Jahre alt sind, geben ihre Berichte vor allem Aufschluss über den Zeitraum zwischen Jahrhundertwende und erstem Weltkrieg; die Jahrzehnte davor sind ihnen lediglich aus Berichten von Eltern und Grosseltern bekannt. Aufgrund der engen sozialen Verflechtung, die gerade für das Glarner Unternehmertum kennzeichnend ist, waren die Interviewten auch in der Lage, Angaben darüber zu machen, inwiefern ihre Aussagen auch für andere Glarner Unternehmerfamilien gültig sind.^{Anm. 2)}

In den Kapiteln 5 und 7, über die familiäre Sozialisation und die Rolle der Unternehmerfrau, habe ich versucht, den Bereich der Reproduktion, der Familie und des Haushalts in meine Betrachtungen miteinzubeziehen, ausgehend von der Ueberlegung, dass "Geschichte erst

Anm. 1) Trotz aller Bemühungen ist es vielfach nicht gelungen, Informationen zu erhalten, die über eine gewisse Vordringlichkeit und Oberflächlichkeit hinaus gleichsam einen Blick hinter die Fassade erlauben. Vgl. S. 181. Die Interviews wurden auf Tonband aufgenommen und danach Wort für Wort aufgezeichnet. In einem Falle erfolgte die Befragung schriftlich.

Anm. 2) Die Befragten können als "Experten" im Sinne der empirischen Sozialforschung angesehen werden, "die Auskünfte über Dritte oder eine Vielzahl von Tatbeständen geben können". Vgl. Alemann H.v.: Der Forschungsprozess; eine Einführung in die Praxis der empirischen Sozialforschung, Stuttgart 1977, S. 192.

dann als Geschichte von Menschen geschrieben werden [kann], wenn die Reproduktionsbasis der Menschen nicht nur marginal, sondern zentral berücksichtigt wird."¹⁾

In Teil III geht es darum, die soziale und berufliche Mobilität der Glarner Textilindustriellen systematisch zu analysieren, soweit als möglich zu erklären und vergleichende Betrachtungen zu ähnlichen Entwicklungen in anderen europäischen Ländern und in der USA anzustellen.

1) Hausen K.: Familie als Gegenstand historischer Sozialwissenschaft. Bemerkungen zu einer Forschungsstrategie. in: Geschichte und Gesellschaft. Jg. 1, 1975, Heft 2. zitiert von: Ottmüller U.: Die Dienstbotenfrage; Zur Sozialgeschichte der doppelten Ausnutzung von Dienstmädchen im deutschen Kaiserreich, Münster 1978, S. 21/22.

Industrie und Handel im 18. Jahrhundert

Das erste gewerbliche Produkt, das die Glarner für den Export in alle Welt erzeugten und in der Folgezeit überall hin selbst verfrachteten, waren die hauptsächlich in Ennenda hergestellten Schiefertische. Ausser mit Schiefertischen handelten die führenden Tischhändlerfamilien bald auch mit anderen Produkten wie Schabzieger, Dörrobst, Kräutertee und auch mit Hart- und Weichhölzern, die sie nach Erschöpfung der eigenen Vorräte von Skandinavien und den Mittelmeerlandern bezogen und sie dann in Holland absetzten. Ab 1700 nahmen, ausser Ennenda, auch eine Reihe anderer Gemeinden am einträglichen Holzhandel teil: u.a. Glarus, Netstal und Schwanden, das seit einiger Zeit auch selbsterzeugte halbwollene Mäützen und Leinwandgewebe ausführte. Neben den relativ wenigen führenden Firmen gab es eine Vielzahl kleiner Wanderhändler, die sich mit den oben erwähnten Produkten mehr oder weniger erfolgreich heraufzuarbeiten versuchten. Die Wattenmacherei, deren Produkt für Zwischenfutter und Verbandstoff verwendet wurde, fasste 1720 in Schwanden Fuss, später auch in anderen Gemeinden. Die Wattenmacher waren zunächst kleine Gewerbeleute. Erst als sie in der zweiten Hälfte des 18. Jahrhunderts auf andere Artikel übergingen, wurden sie als Grosshändler bedeutsam, brachten aber der Industrie keine grosse Anregung.

Die geschäftlichen Aktivitäten der Ennendaer Tisch- und Holzhändlerfamilien dehnten sich in der Folge sehr schnell aus, besonders auch seit der Einführung der Baumwollindustrie im Jahre 1714. Bereits 1725 war die Mehrzahl der Ennendaer Kaufleute zum lukrativen Manufakturhandel übergegangen. Dazu kamen noch dieverse andere Handelsgeschäfte, so dass die Ausfuhr von Glarner Artikeln am Ende des 18. Jahrhunderts nur noch einen Nebenzweig der grossen Handelsfirmen darstellte, die damals bereits mit Massen- und Luxusartikeln

aus aller Welt handelten ^{Anm. 1).}

Wenn der Geschäftsverkehr einen gewissen Umfang erreicht hatte, wurden ständige Sitze im Ausland notwendig. Einige Handelshäuser verlegten daher ihr Domizil in die grossen europäischen Handelszentren, andere errichteten dort nur Niederlagen und behielten den Hauptsitz im Glarnerland bei. Das Geschäftsgebaren der einzelnen Firmen war recht verschieden. Hatten sich einige auf wenige Artikel spezialisiert, so handelten andere alles, was in einem bestimmten Gebiet produziert oder benötigt wurde. Die Waren kauften sie zum Teil persönlich auf Messen ein, daneben wurde bereits ein grosser Teil schriftlich nach Mustern bei anderen Kaufleuten oder Produzenten bestellt. Der Verkauf geschah meist en gros an Zwischenhändler oder Detailhandel.

Der Grosshandel verlangte viel Kapital, da es sich wegen der langen Zahlungsfristen ^{Anm. 2)} und der langsamen Transporte erst in 1 - 2 Jahren umsetzte. Um die nötigen Kapitalien aufzubringen, vereinigten sich Freunde und Verwandte zu Gesellschaften ^{Anm. 3)}. Der familiäre Charakter der Handlungen wurde dadurch unterstrichen, dass die Fremdkapitalien meist ebenfalls von Verwandten und Bekannten zur Verfügung gestellt wurden. Bei der Vergrösserung der Firmen war die Selbstfinanzierung von erstrangiger Bedeutung ^{Anm. 4)}.

Die Kaufleute wurden früh auf ihren Beruf vorbereitet:

Anm. 1) Viele der grossen Handelsfirmen gründeten auch industrielle Unternehmungen, die von einer Seifensiederei bis zur Klavierwerkstätte reichten. (Genaueres in: Dürst, E.: Die wirtschaftlichen und sozialen Verhältnisse des Glarnerlandes an der Wende vom 18. zum 19. Jahrhundert. Diss. Zürich 1951, S. 110)

Anm. 2) In Westeuropa betrugen die Zahlungsfristen 6-9 Monate.

Anm. 3) Es waren meistens Kollektiv- oder Kommanditgesellschaften.

Anm. 4) Dasselbe gilt auch für die Druckerei-, Spinnerei- und Webereiunternehmer des 19. Jahrhunderts.

Mit dreizehn, vierzehn Jahren begleiteten die Söhne ihre Väter ins Ausland, und mit achtzehn, neunzehn Jahren reisten sie bereits allein auf Messen oder als jüngere Compagnons in die Niederlagen, wo sie wegen der grossen Entfernungen sofort ein tüchtiges Mass an Verantwortung übernehmen mussten. Auch die Frauen waren im Geschäftsleben aktiv. Während der Abwesenheit des Mannes standen sie oft ganz alleine dem Unternehmen vor.

Der Lebensstil der Kaufleute war, vor allem im Vergleich zu dem der armen Weber und Spinner, sehr üppig. Sie wohnten in prunkvollen mit Parkettböden und teuren Tapeten ausgestatteten Herrenhäusern. "Die Kaufleute durften Erdreich an Blumengärten, kostbares Futter an Pfauen und Tauben verschwenden, und mit der Befreiung von materiellen Sorgen wurde die Lebensart feiner" ¹⁾, wovon Bibliotheken, Klaviere und kostbare Bilder zeugen. Allerdings war ein schönes Heim fast der einzige Luxus und Ausdruck des Reichtums, denn Geld anders auszugeben war schwierig. Ein ausgeprägtes Gesellschaftsleben pflegten die Handelsleute nicht. Einzig was Kleider anbelangt, scheuten die Glarner Kaufleute keine Kosten, um den städtisch-aristokratischen Vorbildern in nichts nachzustehen.

Die soziale Herkunft der Grosskaufleute war leider nicht genau zu ermitteln. Die ersten Tischmacher, Wattenmacher und kleinen Wanderhändler, also die Kreise, aus denen sich die Grosskaufleute anfänglich rekrutierten, gehörten jedenfalls nicht zur traditionellen Führungsschicht, den Honoratiorengeschlechtern ^{Anm. 1)}.

Die materielle Existenz dieser Häuptergeschlechter, die traditionell die wichtigsten Ämter im Staat bekleideten, gründete sich im 18.

Anm. 1) Unter Honoratioren- oder Häuptergeschlechtern seien hier die Geschlechter: Heer, Marti, Schindler, Streiff, Tschudi, Zweifel, Zwicky, Blumer, Paravicini verstanden, welche traditionell die politisch höchst einflussreichen Schrankenämter bekleideten. Vgl. Stauffacher H.: Absolutismus und Landsgemeindedemokratie. Lizentiatsarbeit Universität Zürich 1979, S. 62 ff., S. 164.

1) Dürst: Wirtschaftliche Verhältnisse, S. 42.

Jahrhundert weitgehend auf Grundbesitz und/oder Solddienste. Einige Vertreter dieser Gruppe, vor allem jene, die nicht im Zentrum des Beziehungsgeflechts innerhalb der Häupterfamilien standen, begannen nun, d.h. vorwiegend nach der Jahrhundertmitte, sich am Grosshandel und der aufstrebenden Industrie zu beteiligen. Dabei wurden sie entweder selbst unternehmerisch tätig oder schlossen mit Handels- und Unternehmerfamilien Heiraten, wobei der Erwerb von Handelskenntnissen und die Kapitalbeschaffung für das Eingehen solcher Beziehungen von zentraler Bedeutung war. Die Nachkommen solcher Unternehmer aus Honoratiorengeschlechtern erhielten übrigens dieselbe Ausbildung, wie sie vorher für die Kaufmannsöhne beschrieben wurde; d.h. sie wurden im Gegensatz zu ihren Standesgenossen nicht auf eine Betätigung im Staats- oder Heeresdienst vorbereitet ¹⁾.

Aufgrund der schnellen wirtschaftlichen Entwicklung der Handelunternehmen entstand bald eine leistungsfähige Schicht von Grosskaufleuten, die sich im Laufe des 18. Jahrhunderts immer stärker gegen unten abzugrenzen begann. Mit wachsendem Reichtum kamen für Heirat und gesellschaftlichen Umgang Handwerker und kleine Händler immer weniger in Frage. Bis gegen Ende des Jahrhunderts war diese Entwicklung soweit fortgeschritten, dass ca. fünfzig Familien den gesamten Grosshandel in den Händen hatten.

Im Jahr 1714, als Mätzenweberei und Tafelhandel stockten, führte der Pfarrhelfer Andreas Heidegger von Zürich die Baumwollhandspinnerei im Hauptort ein, von wo sie sich innerhalb der nächsten fünf Jahre in allen übrigen Ortschaften vorbreitete.

In den 60er Jahren hatte die Spinnerei ihren Höhepunkt erreicht und nahm bis zum Ende des Ancien Regime neben der Landwirtschaft den

1) Vgl. zu allem eben Gesagten: Stauffacher: Absolutismus und Landsgemeindedemokratie, S. 110 ff., S. 154 ff., S. 157 f.

ersten Platz in der Glarner Volkswirtschaft ein. Die Konkurrenz des englischen Maschinengarns bekamen die Glarner Spinner allerdings schon zu Anfang der 90er Jahre zu spüren; schwere Rückschläge erlitt die Glarner Handspinnerei zudem durch die Napoleonischen Kriege. Die Kontinentalsperre, welche die Einfuhr englischen Garns erschwerte, schob den endgültigen Untergang der Handspinnerei noch um einige Jahre hinaus, dafür vollzog er sich nach Napoleons Sturz umso rascher.

Bei Einführung der Baumwollindustrie arbeiteten die Spinner für zürcherische und zum Teil auch für st. gallische und appenzellische Verleger. Schon bald aber begannen sich die kapitalkräftigen Handelshäuser in Ennenda, Glarus, Schwanden, Dornhaus und Mollis als Verleger zu betätigen. Meist besorgten sie den Einkauf des Rohstoffes, wobei Ihnen die bereits vorhandenen Handelsbeziehungen mit anderen Kantonen und dem Ausland sehr von Nutzen waren. Manche dieser Firmen liessen zudem das versponnene Garn verweben und bedrucken und verkauften die Fertigprodukte ins Ausland.

Neben diesen grossen Handelshäusern gab es weitere Verleger. Teilweise kamen sie aus derselben Schicht wie die Grosskaufleute, d.h. aus Tischhändler-, Tuchmacher-, Tuchhändlerkreisen, teilweise waren sie aus Ferggerei, Handwerk, ländlichem Gewerbe aufgestiegen. Der Verleger Jost Tschudi (1742-1820) war beispielsweise Sohn eines Wirts; sein Grossvater betätigte sich als Handelsmann und Mätzenhändler ¹⁾. Der Vater von Verleger Jacob Ris (1766-1820) wird als Meister und Handelsmann bezeichnet; sein Grossvater war Tuchmacher und Wullenweber, sein Urgrossvater Wullenmacher ²⁾. Es gab auch einige Verleger aus den schon erwähnten Honoratiorengeschlechtern ^{Anm.1)},

1) Vgl. Buch über die Patente vom Jahr 1801; Distrikt Schwanden, III IV. Vgl. auch Genealogiewerke des Kantons Glarus.

2) Vgl. Verzeichnis der Pässe und Patente 1801, III IV. Vgl. auch Genealogiewerke des Kantons Glarus.

Anm. 1) H. Stauffacher zeigt für die Verleger aus Häupter-

die sich vor allem auch finanziell, d.h. via Kapital aus Solddiensten, und wichtiger noch, via Kapital aus Alpbesitz am Verlagswesen beteiligten (Anm.2).

Eine Zwischenstellung zwischen Verleger und Spinner nahmen die Fergger ein. Sie waren Angestellte des Verlegers oder arbeiteten auf eigene Rechnung als Zwischenverleger. Die ärmsten Fergger standen fast den Spinnern gleich. Wieviele Fergger aus Spinnern und Webern hervorgegangen sind, lässt sich leider nicht beurteilen. Die grosse Zahl der kleinen Fergger deutet aber darauf hin, dass dieser Weg

geschlechtern: "Die für die Handels- und Verlegertätigkeit notwendigen Kenntnisse erwarben sich die ersten Unternehmer aus den Häuptergeschlechtern durch Beziehungen, die sie zu Tisch- und Holzhändlerfamilien in Ennenda geknüpft hatten. Sie gingen mit den übrigen Handelsfamilien Heiratsbeziehungen ein, ohne Beachtung der sozialen Unterschiede ... Aber nicht nur der Erwerb von Handelskenntnissen, sondern auch bei der Kapitalbeschaffung spielten die Verwandtschafts- und Heiratsbeziehungen die entscheidende Rolle. Die Unternehmer übernahmen das Muster der sozialen Beziehungen, das die Soldunternehmer und allgemein die politische Führungsschicht im 18. Jahrhundert zur Wahrung ihrer Interessen einsetzte." Vgl. Stauffacher: Absolutismus und Landsgemeindedemokratie, S. 157.

Anm. 2) Laut Head war für den Aufbau des Verlagswesens Kapital aus Alpbesitz und landwirtschaftlichem Handel von grosser Bedeutung. Ein noch grösseres Gewicht besass das Kapital aus dem übrigen Handel, das im Laufe des 18. Jahrhunderts immer wichtiger wurde, eine weniger grosse Rolle spielte Kapital aus fremden Kriegsdiensten. Mündliche Mitteilung von A. Head. Vorläufiger Titel ihrer bald erscheinenden Dissertation *Le pays Glaronais. Société et démographie (1650-1850)*. Gegen Ende des 18. Jahrhunderts zeigte sich allgemein die Tendenz, dass Angehörige der Führungsschicht, denen ein Grossteil der Alpen gehörte, ihr Kapital aus diesen abzogen und es zum Teil in Industrie und Handel investierten. Stauffacher: Absolutismus und Landsgemeindedemokratie, S. 96 ff. Inwiefern Leute, die Kapital im landwirtschaftlichen Handel akkumuliert hatten, sich am Verlagswesen beteiligten, konnte nicht ermittelt werden. Ebenso musste offen gelassen werden, wieviele Verleger die einzelnen Berufsgruppen stellten.

öfter eingeschlagen wurde ¹⁾. Von den bedeutendsten Ferggern, welche auf eigene Rechnung arbeiteten, stiegen einige wirklich zu Verlegern, Grosskaufleuten und Fabrikanten empor. Dabei kamen ihnen die Kenntnisse und Beziehungen, die sie in der Ferggerei gewonnen hatten, sehr zustatten. Die Mehrzahl der Fergger blieben aber kleine Leute. Viele von ihnen übten die Ferggerei auch nur als Nebenberuf aus und waren hauptberuflich als Kleinhändler oder Wirt tätig.

Die Handweberei von Baumwollstoffen wurde in Glarus erst 1780 eingeführt, und zwar von den Garnferggern und Verlegern, die bei st. gallischen und appenzellischen Webern genügend Kenntnisse gesammelt hatten, um ihre Spinner in diesem Gewerbe zu unterrichten (Anm. 1).

Da die Spinnerlöhne damals zu sinken begannen, verbreitete sich die Handweberei sehr schnell im ganzen Kanton, zumal sie einen einigermaßen ausreichenden Verdienst bot ²⁾. Allerdings gingen viele der damals gegründeten Handwebereigeschäfte während der Umsturz- und Krisenzeit ein, und nur wenige bestanden bis ins 19. Jahrhundert ³⁾.

Die erste Handdruckerei wurde im Kanton Glarus bereits 1740 gegründet. Dieser Erwerbszweig entwickelte sich vorerst aber nur langsam, "weil die Handspinnerei die überschüssige Bevölkerung zu ernähren vermochte und weil bis 1780 das Zwischenglied, die Weberei, fehlte" ⁴⁾. In den 90er Jahren wurden einige weitere Etablissements gegründet, die aber teilweise schon wenige Jahre später wieder eingingen.

Anm. 1) Die Handwebereiverleger waren also im 18. Jahrhundert weitgehend mit den Spinnereiverlegern identisch.

1) Vgl. Verzeichnis der Pässe und Patente 1801, 110 IV

2) Vgl. Jenny: Handel und Industrie II, S. 265

3) Vgl. Jenny: Handel und Industrie I, S. 110 f.

4) Vgl. Dürst: Wirtschaftliche Verhältnisse, S. 91

Die Druckerei war die erst glarnerische Industrie, die in Fabriken organisiert war. Der komplizierte und viel Wasser erheischende Produktionsgang konnte in der Regel nur in eigens dazu bestimmten Räumen vollzogen werden. Die ersten Fabriken waren klein und meist aus Holz gebaut. Der Gründer der Glarnerischen Druckerei besass allerdings schon im Gründungsjahr "ein Bureau- und Magazin-gebäude, eine kleine Walke und ein ansehnliches Druckereigebäude" ¹⁾. E. Trümpi dagegen eröffnete 1796 eine Druckerei mit nur 7 Drucktischen und ca. 20 Arbeitern ²⁾, was damals nicht aussergewöhnlich war. 1779 brannte in Näfels eine Indienne-Druckerei ab. Der Schaden betrug samt Druckmodeln und Farbzeug 2'400 fl. ³⁾. Als Fabrikarbeit war die Druckerei an wirtschaftlich entwickeltere Orte gebunden, d.h. an Orte, wo die nötigen Hilfgewerbe und Verkehrsmöglichkeiten vorhanden waren. Wichtig war auch die Holzbeschaffung. Bis ins 19. Jahrhundert blieb die Druckerei auf Glarus und Mollis beschränkt.

Landmajor Streiff, der Gründer der Glarnerischen Druckerei, besorgte, als einziger Drucker des 18. Jahrhunderts, den Einkauf der Rohtücher und den Absatz der Fertigprodukte selbst. Die jüngeren Firmen beschränkten sich auf den Produktionsprozess und arbeiteten "im Lohn" für die Kaufleute aus Ennenda, Zürich und St. Gallen, die ihnen die Rohtücher zur Verarbeitung übergaben und die Druckstoffe nachher ausführten.

Ueber berufliche und soziale Herkunft der Druckerei-Gründer im 18. Jahrhundert soll folgende Tabelle Aufschluss geben ^{Anm. 1)}.

Anm. 1) Als einziges Merkmal zur Bestimmung der sozialen Herkunft der Glarner Unternehmer standen hier und im folgenden im wesentlichen nur die Berufe der Väter zur Verfügung. Vgl. S. 48. Unter beruflicher Herkunft wird hier und im weiteren der Ausgangsberuf, bzw. wo dieser unbekannt, die Ausbildung verstanden.

1) Vgl. Jenny: Handel und Industrie II, S. 173

2) Vgl. Jenny: Handel und Industrie II, S. 189

3) Vgl. Dürst: Wirtschaftliche Verhältnisse, S. 96

Tab. I. Berufliche und soziale Herkunft der Druckereigründer im 18. Jahrhundert

Gründungs- jahr	Gründer	Beruf des Vaters	Beruf	Geschäfts- erfolg
1740	Joh. H. Streiff	"hatte Ger- stenstampf"	Landvogt ¹ im Thurgau	Erfolg
1760	Frid. Streiff	Land- schreiber ¹	Kolorist u. Farbkoch	Erfolg
um 1783	Joh. Tschudi	Schwiegervater war Drucker- fabrikant	?	1798/99 Konkurs
1791	Joh. B. Streiff	Drucker- fabrikant	?	1799 Konkurs
um 1791	Lieut. Frid. Streiff	Drucker- fabrikant	?	1798/99 Konkurs
um 1795	Frid. Staub Joh. H. Staub Frid. Iseli	? "Meister" ² ?	Meister ² ? ?	Erfolg
1796	Egid. Trümpy	Drucker- fabrikant	Kolorist	Erfolg
1796	Frid. Glarner	in der Woll- industrie tätig	?	Erfolg
	Joh. H. Glarner Joh. H. Glarner	dto. dto.	Tuchscherer Modell- stecher	

1 Die Aemter Landvogt und Landschreiber sind zwar keine Berufe, sagen aber dennoch etwas über die soziale Situation ihrer Träger aus. Vgl. Stauffacher: Absolutismus und Landsgemeindedemokratie, S. 62 ff.

2 "Meister" kann vom kleinen Handwerker bis zum Besitzer eines grösseren Geschäftes alles sein.

Die ersten beiden Zeugdrucker Joh. H. Streiff und sein Neffe Frid. Streiff stammten aus einem Honoratiorengeschlecht ^{Anm. 1)}. Joh. Tschudi war der Schwiegersohn von Joh. H. Streiff; Joh. B. Streiff und Lieut. Frid. Streiff waren Söhne von Frid. Streiff. Auch Egid. Trümpy war über seinen Schwiegervater Landvogt Heinrich Schuler mit Joh. H. Streiff verwandt, d.h. bis in die 90er Jahre rekrutierten sich die Druckereigründer aus der traditionellen Führungsschicht. Als Geldgeber fungierten ebenfalls Verwandte: Dr. med. und Ratsherr Conrad Schindler, Joh. H. Schindler-Weiss, Hoh. H. Streiff, "Doktor beider Rechte", Landvogt Schuler. Erst gegen Ende des Jahrhunderts gelang es auch ein paar Leuten aus Handwerkerkreisen, zwei relativ krisenbeständige Druckereien zu gründen, dies, obwohl damals die finanzielle Lage der Handwerker und kleinen Gewerbetreibenden nicht besonders gut war ¹⁾.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass die Glarner Unternehmer am Ende des 18. Jahrhunderts meist aus wohlhabenden Kreisen stammten. Dies gilt besonders für die Spinner- und Handwebereiverleger und für die Druckerfabrikanten. Von ihnen, die nur einen Bruchteil der Bevölkerung ausmachten und meist ganz bestimmten Familien angehörten, war ca. ein Drittel der Glarner Bevölkerung abhängig, d.h. all jene, die sich von der Baumwollverarbeitung ernährten.

Die etablierten Spinner- und Handweberfabrikanten und die Grosskaufleute gehörten gegen Ende des 18. Jahrhunderts vermutlich weitgehend derselben sozialen Schicht an. Dies gilt in bezug auf ihr Heiratsverhalten, ihre soziale Herkunft und ihren gesellschaftlichen Umgang, wobei sich die reichen Grosskaufleute besonders deutlich gegen unten abgrenzten.

Anm. 1) Näheres zu den beiden ersten Zeugdruckern vgl. Stauffacher: Absolutismus und Landsgemeindedemokratie, S. 141 ff.

1) Vgl. Dürst: Wirtschaftliche Verhältnisse, S. 79

Daneben gab es die Honoratiorengeschlechter, die aufgrund von Soldgeschäften und Grundbesitz über beträchtlichen Reichtum verfügten und zudem bezüglich Sozialprestige an der Spitze der Glarner Gesellschaft, also auch über Unternehmern und Kaufleuten, standen. Sie, als Träger der wichtigsten Ämter, wurden als "Obrigkeit", "Häupter" und "gnädige Herren" angesprochen; sie zeigten Ansätze zu einer normativ-geregelten Lebensführung (beispielsweise Staats- und Heeresdienst als einzige standesgemässe Beschäftigung). "Diese soziale Gruppe zeichnete sich durch einen geschlossenen Heiratskreis aus und wies der Verwandtschaft eine eminente Bedeutung zu." ¹⁾ Die Honoratiorengeschlechter waren für die Industrialisierung im Glarnerland nicht eigentlich ausschlaggebend, obwohl einige Vertreter dieser Führungsschicht daran teilnahmen, indem sie selbst unternehmerisch tätig wurden und Heiraten mit Unternehmerfamilien eingingen. Die Unternehmer übernahmen aber von ihnen bestimmte ständische Muster: "den geschlossenen Heiratskreis, die grosse Bedeutung der Verwandtschaft, und im 19. Jahrhundert liessen sie sich ebenfalls als 'Herren' bezeichnen." ²⁾

Der Aufstieg zum Unternehmer erwies sich im allgemeinen für aus Handwerker- und Arbeiterkreisen als sehr schwierig. "Wirkliche Selfmademen gab es nur wenige." ³⁾

Wie aus einem Verzeichnis der Patente für Verleger im Jahre 1801 ⁴⁾ zu ersehen ist, existierte allerdings eine relativ breite Schicht von kleinen Ferggern und Baumwollhändlern, denen aber in der Regel eine erfolgreiche Unternehmerkarriere verschlossen blieb. Das Haupthindernis bildete, neben ungenügenden Geschäftskenntnissen und -verbindungen, die Beschaffung des erforderlichen Kapitals.

1) Vgl. Stauffacher: Absolutismus und Landsgemeinde, S. 160

2) Vgl. zu allem eben Gesagten: Stauffacher: Absolutismus und Landsgemeindedemokratie, S. 160, S. 161

3) Dürst: Wirtschaftliche Verhältnisse, S. 100

4) Vgl. Verzeichnis der Pässe und Patente 1801, 110 IV

Wievielen Tisch- und Tuchhändlern, Handwerkern, Ferggern, Druckereifacharbeitern der Aufstieg gelang, lässt sich aufgrund des vorliegenden Materials nicht genau bestimmen. Jedenfalls waren es wie gesagt nur wenige. Dies kommt in einem Schreiben der Glarner Kaufmannschaft anfangs des 19. Jahrhunderts deutlich zum Ausdruck. Nach einem ausführlichen Lob der eigenen unternehmerischen Leistungen heisst es: "Ja durch das musterhafte Beispeil unternehmender Familien erwachte der schlummernde Geist der nützlichen Tätigkeit unter dem Volke, und reizte sogar (!) Leute aus geringsten Ständen. Leute ohne alle Bildung und Vermögen, Leute, die keine anderen Hilfsmittel auzuweisen hatten, als ihre Talente und einen eiseren Fleiss, zu edlen Nacheiferung." ¹⁾

Im folgenden geht es darum, einige Querverbindungen zwischen dem Unternehmertum des 18. und 19. Jahrhundert aufzuzeigen. In Teil I der Arbeit, die sich mit der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts befasst, werden folgende Themen behandelt: berufliche und soziale Herkunft der Textilfabrikanten, Arbeitgeber-Arbeitnehmerverhältnis, sozialer Status, Wertmassstäbe und politisches Verhalten der Glarner Unternehmer. Ihr Aufstieg als Individuen und als gesellschaftliche Gruppe steht dabei im Vordergrund der Betrachtungen.

1) Zitiert nach Dürst: Wirtschaftliche Verhältnisse, S. 100

TEIL I

Die Glarner Textilindustriellen 1800 - 1850

1. Kurze Wirtschaftsgeschichte 1800 - 1850

Zum besseren Verständnis der folgenden Ausführungen sei zunächst ein kurzer Abriss der Glarner Wirtschaftsgeschichte im Zeitraum 1800 - 1850 vorausgeschickt. Die Krisenjahre um die Jahrhundertwende setzten auch der Glarner Industrie hart zu. Nicht nur brach die Spinnerei allmählich zusammen, neben zwei Druckereien machten auch viele Handwebereigeschäfte Konkurs. Die daraus resultierende Arbeitslosigkeit hatte katastrophale Ausmasse. 1817 war mehr als ein Viertel der evangelischen Glarner unterstützungsbedürftig ¹⁾. In mehreren Gemeinden verhungerten Leute, allein in Schwanden 25 Personen ²⁾. Viele wanderten aus. Auch die meisten grossen Handelshäuser vermochten den zwanzigjährigen Kriegszustand und die Kontinentalsperre nicht zu überstehen. "Sie erlitten durch Kriegslasten, Geldentwertungen, Handelssperren, grosse Preisschwankungen und vor allem durch die Verarmung Europas derartige Verluste, dass die meisten von ihnen daran zugrunde gingen." ³⁾ Die herrschaftlichen Häuser der ehemaligen Grosskaufleute waren in den 20er Jahren für Spottpreise zu haben.

Unterdessen hatten aber bereits Leute aus dem unteren und mittleren Mittelstand ihre Chance gesehen und zuerst im kleinen, dann in immer grösserem Rahmen die Handweberei, den Rohtuchhandel und den Export von Manufakturwaren übernommen. Aus denselben Kreisen kamen zu Anfang des Jahrhunderts auch einige Druckerei- und sehr wenig Spinnereigründer. Es ist bemerkenswert, welch geringen

1) Vgl. Dürst: Wirtschaftliche Verhältnisse, S. 39.

2) Heer, O., Blumer, J.J.: Gemälde der Schweiz, Bd. VII, Glarus 1846, S. 371

3) Vgl. Dürst: Wirtschaftliche Verhältnisse, S. 112

Anteil die alten Grosskaufleute beim Aufbau der neuen Industrie hatten; auch im Handel war ihre Bedeutung stark zurückgegangen.

Von 1800 - 1820 wurde eine Vielzahl neuer Handwebereigeschäfte gegründet, auch in Gegenden, wo bisher die Handweberei noch nicht Fuss gefasst hatte. Grössere selbständige Unternehmen entstanden dabei allerdings nicht. Der Versuch, 1820 in Mollis einen grossen Webkeller einzurichten und die Leute quasi fabrikmässig zu beschäftigen, scheiterte. Von 1820 - 35 fanden die Handwerker ausreichenden Verdienst.

Allerdings wurde die Konkurrenz der Maschinenweberei bereits in den 30er Jahren fühlbar. Die mechanischen Webstühle, die damals in England produzierten, erlaubten, dass jede Maschinenweberin viermal mehr produzierte als eine Handweberin ¹⁾. 1837 wurden die ersten mechanischen Webstühle im Kanton Glarus aufgestellt, aber erst ab 1840 entstanden allmählich grössere maschinelle Betriebe. 1837 gab es noch 2194 Handwerker, und 607 Personen waren mit Hilfsarbeiten in der Handweberei beschäftigt, d.h. beinahe die Hälfte aller in der Baumwollindustrie Tätigen arbeiteten in der Handweberei. In den 40er Jahren ging diese Zahl allerdings rapide zurück. Im Mittelland konnten die Handwerker teilweise in die Druckerei abwandern, im Grosstal und Unterland entstanden mechanische Spinn- und Webereien; dennoch blieb die Arbeitslosenzahl erschreckend hoch. Als letzter Ausweg blieb die Auswanderung, die von den Gemeinden auch

1) Vgl. Jenny: Handel und Industrie II, S. 282.

nach Kräften unterstützt wurde. Von 1843 - 46 wanderten 676 Personen, d.h. ca. 1/45 der Bevölkerung aus ^{Anm. 1) 1)}.

Die Versuche, die Buntweberei, bei welcher der Handwebstuhl 20 Jahre länger konkurrenzfähig war als bei der Weissweberei, in Mühlehorn, Engi und im Sernftal einzuführen, scheiterten.

Anm. 1) Die Emigration blieb bei der stets zunehmenden Mechanisierung der Industrie bis in die 90er Jahre von beträchtlichem Ausmass. Von 1869-1874 wanderten wieder 1404, von 1881-1885 sogar 1506 Personen aus. Von 1845-1890 verlor das Land durch die überseeische Auswanderung etwa 8000 Einwohner.

1) Vgl. Jenny: Handel und Industrie II, S. 288.

Tab. II Soziale und berufliche Herkunft der Handwebereigründer
1798 - 1834

Gründer- Jahr	Anzahl Gründer	Beruf des Vaters	Beruf	Geschäftser- folg und weitere Geschäftszweige
1798	2 Brüder	?	Chirurg	Erfolg 1830 Handel 1834 Druckerei
1790er	4 Brüder 1 Vetter	Kaufmann Kaufmann ?	Kaufmann Kaufmann ?	Erfolg
1800	1	"aus armer Familie"	?	Erfolg
1805	1	?	Spinner, Vorarbeiter	Erfolg 1837 mech. Sp. 1850 mech. W.
1808	3 Brüder 1 Vetter	Schreiner Schreiner Grosskaufmann	Perücken- macher ? Kaufmann	Erfolg 1820 Handel 1830 Druckerei 1835 einer der Gründer auf eigene Rechnung mech. Sp.

1809	1	?	gr. Fegger Stückhändler	Erfolg
1820	1	Grosskaufmann	Kaufmann	keinen Erfolg
1820	1	?	Wirt und Fegger	Erfolg
1830	2 Brüder	Händler Händler	Ratsherr ?	Erfolg 1850 mech. W.
1830	1	Schreiner	Handweberei- fabrikant	Erfolg 1835 mech. Sp. 1840er mech. W.
1834	1 Vater, 1 Sohn 1 Ausen- stehender	?	Händler Ratsherr Ratsherr	Erfolg 1856 mech. W. 1864 mech. Sp.

1 Ratsherr waren "angesehene Leute", fast mit Sicherheit keine Arbeiter oder besitzlose Handwerker

mech. Sp. = mechanische Spinnerei
mech. W. = mechanische Weberei

In Tab. II wurde versucht, die soziale und berufliche Herkunft der Handwebereigründer (ca. 1800 - 1840) und deren Bedeutung für die mechanische Spinnerei aufzuzeigen. Trotz der spärlichen Angaben lässt sich sagen, dass die Mehrzahl der Handwebereigründer aus der Mittelschicht kam. Die alte Garde der Grosskaufleute und etablierten Verleger spielte nur eine untergeordnete Rolle.

Als typischer Handwebereigründer sei der Wirt und Fergger Jost Hefti angeführt, der die Schwester eines Stückferggers und Bleichers heiratete und in den 20er Jahren, gemeinsam mit seiner Frau, ein Handwebereigeschäft in Linthal eröffnete, das sich in relativ kurzer Zeit gut entwickelte. Hefti arbeitete teils auf eigene Rechnung, teils für Handelsfirmen und Fabriken in Glarus und Ennenda. Später nahm Hefti seinen Schwiegersohn als Partner auf, der die Handweberei bis 1851 fortsetzte ¹⁾.

Wie klein die Handwebereigeschäfte anfangs waren, erhellt aus der Tatsache, dass Schindler und andere kleine Verleger ihre Tücher selbst zu Fuss ins Toggenburg brachten, um sie dort günstig abzusetzen ²⁾. Oft wurden neben der Handweberei noch andere Gewerbe betrieben wie Handel mit Spezereiwaren und ähnliches. An Räumlichkeiten war nicht viel erforderlich; das Geschäft wickelte sich

1) Vgl. Jenny: Handel und Industrie II, S. 254.

2) Vgl. Jenny: Handel und Industrie II, S. 239.

mehr oder weniger im Haus des Handwebereifabrikanten ab ^{Anm. 1)}. Aus Tab. II wird deutlich, wie wichtig die Handweberei als Nährboden für die künftige mechanische Spinn- und Weberei und zum Teil auch für Handel und Druckerei war. Dank ihren geringen Kapitalerfordernissen war sie ein ideales Sprungbrett für Aufsteiger. Hier ein Beispiel: 1808 gründete der Perückenmacher und Händler Barth Jenny mit seinen jüngeren Brüdern ein Handwebereigeschäft, das bald ansehnlichen Umfang gewann. Allmählich ging man dazu über, die Tücher nach Glarus und Mollis zum Bleichen und Bedrucken zu geben. Die Fertigprodukte wurden nach Italien abgesetzt, zuerst durch die Vermittlung eines Handelshauses in Bilten, später durch einen Vetter der Gründer, der in Italien eine kaufmännische Lehre gemacht und die Sprache gelernt hatte und dann der neu gegründeten Filiale in Lugano vorstand. 1830 wurde dem Geschäft eine Druckerei angegliedert. Bald darauf trat einer der Gründer aus der Firma aus und eröffnete eine grosse Spinnerei, der sich Ende der 1840er Jahre auch eine mechanische Weberei anschloss.

Anm. 1) Ad. Jenny zitiert einen Enkel aus dem Hause Barth Jenny & Cie, dem sein Grossvater Folgendes erzählte: "In den Häusern der Handwebereifabrikanten herrschte ein reges Treiben, wobei auch den Hausfrauen ein nicht geringer Teil der Arbeitslast zufiel. In den unteren Räumen wurde das Baumwollgarn untergebracht, ... das man von zürcherischen und St. gallischen Kaufleuten und Spinnereien bezog. In der Küche und im Waschhaus besorgte man das Sieden des Zettelgarns in dünnem Leimwasser, worauf an Holzgestellen das Trocknen ... erfolgte. Das Spuhlen dieses Zettelgarns überliess man gewöhnlich alten Leuten und Kindern in der Ortschaft selbst. Eine sehr grosse Detailarbeit brachte sodann der Verkehr mit den Handwebern mit sich, welcher sich mit den in der Nähe Wohnenden direkt abspielte, während man sich für die viel zahlreicheren im Gross- und Kleintal und aus Kerenzerberg der Fergger bediente. Da galt es eine Menge Zettel- und Schussgarn auszuwägen und fertig abgelieferte Tücher nachzumessen und wegen allfälligen Webfehlern zu untersuchen...". Jenny, Handel und Industrie II, S. 242 f.

Die Glarner Druckerei erholte sich rasch von der Krise um die Jahrhundertwende und entwickelte sich in der Folge sehr günstig. 1809 beschäftigte sie über 500 Menschen ¹⁾ und erlebte einen Höhepunkt auf den deutschen Messen. Bis 1820 war es gelungen, den italienischen Markt weiter auszubauen, wobei die Grosskaufleute und deren Söhne keine unwesentliche Rolle spielten. Viele hatten zwar Konkurs gemacht, aber dann mit anderen Artikeln neue Geschäfte aufgebaut. So standen in den 20er Jahren sechs von ehemaligen Grosskaufleuten oder deren Söhnen geführte Handelsgeschäfte zwei Firmen gegenüber, die von Leuten aus der Mittelschicht gegründet worden waren ²⁾. Von Triest, Sinigaglia und Ancona, wo einige Firmen Filialen hatten, fanden die glarnerischen Waren ab ca. 1830 auch Absatz in die europäische und asiatische Türkei, die in den 40er Jahren ca. die Hälfte der glarnerischen Produktion aufnahm. Seit 1842 begann man auch Batiktücher herzustellen. Ihr Verkauf verbreitete sich schnell von Singapur über die indonesische Inselwelt nach Siam und Burma aus. Auch mit dem Norden, Amerika und anderen überseeischen Ländern unterhielten die Glarner Handelsbeziehungen, wobei anfänglich grosse Exportfirmen in Hamburg und Amsterdam die Vermittlerrolle spielten.

Dem türkischen Markt galten besonders die "Yasmaartikel" oder "Türkenkappen": bunte Kopf-, Hals- und Schultertücher, feine Mouselinschleier ("Flörli"), Gebetsteppiche und Bettdecken, während Artikel wie Kinderhalstücher, Halsbinden, Foulards, Möbelstoffe,

1) Vgl. Dürst: Wirtschaftliche Verhältnisse, S. 91.

2) Vgl. Jenny: Handel und Industrie II, S. 302 ff.

Schürzen, Taschentücher vor allem in Europa und Amerika Absatz fanden.

Die Glarner Druckerei hatte im Gegensatz zur übrigen schweizerischen Druckerei das "Glück", die "richtigen" Artikel und Absatzgebiete zu treffen, d.h. Artikel, die für den Maschinendruck ungeeignet, und Absatzmärkte, die von der englischen Konkurrenz nur mässig bedroht waren. Dieser Tatsache ist es u.a. zuzuschreiben, dass die Glarner Druckerei nach dem Höhepunkt 1836 - 40 und der durch schlechte Ernten, Ueberproduktion und Gründung des deutschen Zollvereins bedingten Krise von 1840 - 50, in den 50er und 60er Jahren eine beispiellose Blüte erlebte. Ein weiterer Grund für den Aufschwung der Glarner Druckerei waren tiefgreifende Strukturänderungen, die sehr leistungsfähige Geschäfte entstehen liessen. Nach 1820 nahm nämlich die Mehrzahl der Druckereien die Betriebsweise der allerersten Druckerei wieder auf und vereinigte alle Produktionsphasen in einer Unternehmung. Der Druckereibesitzer wurde selbständiger Produzent statt nurmehr verlegter Gewerbetreibender zu sein. Druckereien begannen den Einkauf der Rohtücher und den Export ihrer Druckstoffe selbst zu besorgen, während sich Handel-, Handwebereifirmen und Spinnereien den Druckereien angliederten. Ferner errichteten Geschäftshäuser, die bisher lediglich eine Handweberei und Handel mit fertigbedruckten Produkten betrieben hatten, eigene Druckereien ¹⁾ oder vereinigten sich mit kleinen schon bestehenden Druckereien ²⁾. Im Gegensatz zur ausländischen Textilindustrie, wo die horizontale Gliederung verherrschte, zeigten sich im Glarnerland diejenigen Firmen am erfolgreichsten, welche die ganze

1) Vgl. Jenny: Handel und Industrie II, S. 365.

2) Vgl. Jenny: Handel und Industrie II, S. 365.

Fabrikation und den Exporthandel in sich vereinten ^{Anm. 1)}.

Eine Reihe von Druckereien, die den Zusammenschluss mit einem Handelshaus oder den Ausbau des eigenen Handels versäumt hatten, fielen zwischen 1830 und 1860 der Konkurrenz der ihnen überlegenen, vertikal gegliederten Firmen zum Opfer ¹⁾. Ebenfalls zustatten kam der Glarner Druckerei der Umstand, dass ihr, ausser für Hilfsarbeiten, ein ausreichendes einheimisches Arbeiterreservoir zur Verfügung stand ²⁾. Die Landwirtschaft bot nur begrenzt Arbeitsmöglichkeiten, und es bestand auch keine Industrie, die bessere Löhne als die Druckerei bezahlt hätte. ^{Anm. 2)} 1830 machten die meist schlechter bezahlten Frauen ca. einen Drittel aller Arbeitskräfte in der Druckerei aus, 1850 sogar die Hälfte, was sich sehr günstig auf die Konkurrenzfähigkeit der Glarner Druckerei auswirkte, zumal sich die englischen Drucker lange Zeit mit Erfolg dagegen gewehrt hatten, dass ihre Frauen in Druckereien arbeiteten ³⁾.

Im Vergleich zu den Spinner- und Weberlöhnen waren die Löhne der Drucker, abgesehen von jenen der Handlanger, relativ hoch und die Arbeitszeiten kurz (11 Std. pro Tag).

Im Zeitraum von 1825 - 1850 verdiente ein

	Vordrucker in einem Monat	20 - 24 fl.
Drucker	Bödmer	13 - 18 fl.
	Rentierer (meist Frauen)	10 - 12 fl.

Anm. 1) "Betriebsvereinigung kann auf die Bezugs- und Absatzsicherung und auf die Ersparnis an Materialbeschaffungskosten zurückgeführt werden." A. Bollinger: Ein Beitrag zur Entwicklung des europäischen Textildrucks; eine historische systematische Untersuchung, Basel-Wien, 1950, S. 126.

Anm. 2) Die in der Nähe von Druckereien gelegene Spinn- und Webereien klagten bereits in den 50er Jahren über Arbeitsmangel.

1) Vgl. Jenny: Handel und Industrie II, S. 395 ff.

2) Vgl. Jenny: Handel und Industrie II, S. 397.

3) Vgl. Jenny: Handel und Industrie II, S. 398.

Hand- stecher	Holzstecher von Vordruckmödeln	30 - 35 fl.
	Messingstecher	40 - 50 fl.
	Picotier (weibliche Stecher)	15 - 20 fl. Anm. 1)

1837 standen in der Druckerei 1845 gelernten Arbeitern 1131 angelernte oder ungelernte Arbeiter gegenüber ¹⁾.

Die mechanische Spinnerei wurde im Kanton Glarus verhältnismässig spät eingeführt. Nach den ersten gescheiterten Versuchen 1806 und 1813 entstand 1822 in Schwanden ein lebensfähiger Betrieb. Günstige Absatzverhältnisse, der Reichtum des Landes an Wasserkraften, geschulten Arbeitern und Kapitalkräftigen Unternehmern, meist Handwebereifabrikanten, sorgten in der Folge für eine schnelle Verbreitung und Entwicklung der Spinnerei. Von 1830 an erhielt allmählich fast jedes Dorf seine Druckerei oder "Maschine".

Die ersten Spinnereien waren sehr klein und umfassten ca. 3000 Spindeln. Noch 1837 arbeiteten in den neun mechanischen Spinnereien durchschnittlich nur je ca. fünfzig Personen. 1844 gab es zehn Spinnereien mit durchschnittlich immerhin neunzig Arbeitern und 6000 Spindeln. Kleinstbetriebe konnten sich nicht mehr halten, besonders nicht mehr, nachdem in den 50er Jahren eine weitere beträchtliche Vermehrung der Spindeln stattgefunden hatte.

Ab 1835 wurden auch einige mechanische Webereien gegründet, meist von Spinnerei- und Handwebereifabrikanten. In den 60er Jahren,

Anm. 1) 1 fl. = 2,22 2/9 Fr. oder 45 fl. = 100 Fr. Die Lohnangaben stammen von Jenny, Handel und Industrie II, S. 390-93.

1) Bericht über die 1837 vorgenommene Volkszählung im Kanton Glarus, hg. von Cosm. Heer. Glarus 1839, S. 33.

welche die Gründerphase in Spinn- und Weberei abschlossen, gelang es auch einigen Vertretern aus Handwerker- und Arbeiterkreisen zum Webereiunternehmer aufzusteigen.

Die Löhne sowohl in der Spinnerei als auch in der Weberei waren niedrig und reichten keineswegs aus, eine ganze Familie zu ernähren. 1844 verdiente ein Arbeiter in einer mechanischen Spinnerei durchschnittlich 8 fl. pro Monat, in einer mechanischen Weberei 6 fl. pro Monat. Diese 6 fl. entsprachen gerade etwa dem Einkommen eines Handwebers im Jahre 1844, d.h. zu einem Zeitpunkt, als die Handwebereilöhne schon stark gesunken waren ¹⁾.

Dass immer grössere Teile der Bevölkerung von ganz wenigen Unternehmern abhängig wurden, geht aus Tab. III deutlich hervor. Im Vergleich zum 18. Jahrhundert verlor die Landwirtschaft immer mehr an Bedeutung; die Textilindustrie wurde zusehends wichtiger ^{Anm. 1)}.

Textilindustrie hiess im Kanton Glarus fast ausschliesslich Baumwollindustrie, denn die Woll-, Seiden- und Leinenindustrie spielte in der gesamten Volkswirtschaft nur eine sehr untergeordnete Rolle. In der Baumwollindustrie nahm die Druckerei, also eine Veredelungsindustrie, die relativ viele qualifizierte Arbeitskräfte erforderte, eindeutig den ersten Platz ein. Jahrzehntelang beschäftigte sie im Handdruck den weitaus grössten Anteil der Bevölkerung. Erst in den 80er Jahren, als ihr Untergang schon deutlich war, vermochten Spinn- und Weberei zusammen mehr Leuten Arbeit zu geben als die Druckerei.

Anm. 1) Die Industrialisierung des Glarnerlandes um 1860. Beschäftigte und Angehörige in % der Gesamtbevölkerung:

	<u>Glarus</u>	<u>Uri</u>	<u>Schweiz</u>
Industrie u. Handwerk	55,1 %	15 %	34,5 %
Urproduktion	28,1 %	61,8 %	44,4 %
Total Einwohner	33.363	14.741	2.510.494

Zahlen aus: Hösli, J.: Glarner Land- und Alpwirtschaft in Vergangenheit und Gegenwart. Diss. Zürich, Glarus 1948, S. 16.

1) Vgl. Heer-Blumer: Gemälde, S. 458.

Tab. III Textilindustrie im Kanton Glarus

	Druckereien Anz. Beschäftigte		Spinnereien Anz. Beschäftigte		Webereien Anz. Beschäftigte		Total Bevölkerung
1837	17 (a)	2796 (a)	9 (a)	441 (a)			29'300 (kant. Zählung)
1844	21 (b)	3240 (b)	10 (b)	900 – 1000 (b)	3 (b)	130 (b)	30'213 (eidg. Zählung 1850)
1864	23 (c)	6250 (e)	15 (cg)	3260 (e) zusammen mit Weberei	11 (cg)	3260 (e) zusammen mit Spinnerei	33'363 (eidg. Zählung 1860)
1868	22 (d)	5800 (e)	18 (dg)	3800 (e) zusammen mit Weberei	17 (dg)	3800 (e) zusammen mit Spinnerei	35'150 (eidg. Zählung 1870)
1888	20	3287 (e)	16 (fg)	4261 (e) zusammen mit Weberei	16 (fg)	4261 (e) zusammen mit Spinnerei	33'794 (eidg. Zählung 1888)
1901	15	2075 (e)	14 (fg)	3644 (e) zusammen mit Weberei	14 (fg)	3644 (e) zusammen mit Spinnerei	32'274 (eidg. Zählung 1900)
				(eidg. Zählung 1910)			33'267

Legende zu Tabelle III

- a Volkszählung 1837, S. 32 f.
 - b Heer-Blumer. Gemälde, S. 458.
 - c Erste Fabrikinspektion, S. 4
 - d Offizielle Fabrikstatistik 1868/69
 - e Hösli, Land- und Alpwirtschaft, S. 16.
 - f Statistik vom Schw. Spinner-, Weber- und Zwirnerverein, in:
Jenny, Handel und Industrie II, S. 675 f.
 - g Eine Firma hatte oft gleichzeitig Spinnerei und Weberei. In
diesem Falle wurde Spinnerei und Weberei gesondert gezählt, so
dass eine Firma sowohl bei Spinnerei als auch bei Weberei auf-
tauchen kann.
-

Zur selben Zeit entwickelte sich ausser der Textilindustrie, die bisher eine absolute Monopolstellung eingenommen hatte, noch andere Industrien, wie Metall-, Apparate-, Holz- und Papierindustrie, die aber 1888 nur 509, 1901 : 709 Arbeitsplätze bieten konnten; 1904 waren es etwas über 1000, 1930 2258 ¹⁾.

1) Vgl. Hösli: Land- und Alpwirtschaft, S. 16.

2) Berufliche und soziale Herkunft der Unternehmer; Geschäftserfolg

Zunächst wird für den Zeitraum 1800 - 1850 versucht, die berufliche und soziale Herkunft der Unternehmer in der Druckerei, mechanischen Spinnerei und Weberei aufzuzeigen und soweit wie möglich zu erklären. Dabei wird deutlich, welche Faktoren für Wachstum und Erfolg der einzelnen Betriebe ausschlaggebend waren. Danach soll auf das Problem der Kapitalbeschaffung und in diesem Zusammenhang auch auf die vielfältigen Wechselbeziehungen zwischen Unternehmerfamilie und Familienunternehmen eingegangen werden.

Aus Tab. I lassen sich soziale und berufliche Herkunft der Druckereigründer von 1800 - 1850 ^{Anm. 1)}ersehen

Anm. 1) Hier und im folgenden gilt: Handänderungen von Fabriken werden nur dann als Gründung gezählt, wenn mit dem Besitzerwechsel auch eine Vergrößerung der Fabrik verbunden ist. Wenn eine Firma eine Filiale oder Tochtergesellschaft gründet oder wenn eine grosse Firma eine kleine aufkauft, ohne dabei wesentliche Vergrößerungen vorzunehmen, wird dies nicht als Gründung gezählt.

Tab. I Berufliche und soziale Herkunft der Druckereigründer 1800 -1820;
Geschäftserfolg

Gründer- Jahr	Anzahl Gründer	Beruf des Vaters	Beruf bzw. Ausbildung	Geschäftserfolg
1806	1 Vater 1 Sohn	Färbereibesitzer Färbereibesitzer	Färbereibesitzer Färbereibesitzer	1836 an gr. Handelshaus und Handwebereigeschäft
1812	2 Brüder 1 Schwieger- vater 1 Ausse- stehender	Schlosser Schlosser Seidendrucker	Handdrucker Wachmeister Kolorist	Erfolg
1817	1	Kaufmann	Partner in Handelshaus	1820 Konkurs
1820	1 Vater 1 Sohn 1 Ausse- stehender	Baumeister Wirt ?	Zimmermann Kolorist	Erfolg
1820	1	Modellstecher	Modellstecher	1836 Konkurs
um 1820	1	Händler	?	1828 an Handelshaus
um 1821	2 Brüder	Schuhmacher Schuhmacher	?	1840 Konkurs
1823	1 Vater 1 Sohn 1 Vetter	Handelsgeschäft Handelsgeschäft Handelsgeschäft	Handelsgeschäft Handelsgeschäft Handelsgeschäft	Erfolg
1827	2 Brüder	"armer Bauer" "armer Bauer"	Handdrucker Volkschulbildung	1830 mit Handelshaus u. Hwsgeschäft vereinigt
1828	3 Verwandte	Kaufmann u. Hw Kaufmann u. Hw Kaufmann u. Hw	Kaufm.- Hw+Hhaus Kaufm.- Hw+Hhaus Kaufm.- Hw+Hhaus	Erfolg
1828	1 Vater 1 Schw/sohn	Metzger Kaufmann	Farbkoch ?	Erfolg
1828	1	?	Druckereimeister	Erfolg

1829	2 Brüder 1 Ausse- stehender	?	?	?	Erfolg
1829	1 Vater 1 Sohn	?	Baumwollhändler Baumwollhändler	Baumwollhändler Baumwollhändler	Erfolg
1830/31	1	?	Korn-Holz-Vieh-händler		Erfolg
1833	3 Nichtver- wandte	?	Schreinermeister Bauer Schreinermeister	Schreinermeister Schreinermeister	kein Erfolg
1834	1	Baumeister	Farbkoch		kein Erfolg
1836	4 Verwandte	Hwsgeschäft Hwsgeschäft ?	Hwsgeschäft Farbger Wirt Bleichereientnehmer	Hwsgeschäft Farbger Wirt Bleichereientnehmer	1842 Brand Firma aufgelöst
1839	1	Wachmeister	Bleicher		Erfolg
1842	1 Vater 1 Sohn 1 Ausse- stehender	Händler Wolltuchfabrikant ?	Wolltuchfabrikant Wolltuchfabrikant Schreiner	Wolltuchfabrikant Wolltuchfabrikant Schreiner	um 1864 Auflösung der Firma
1842	2 Brüder 1 Verwandter	Hahaus + Druck. Hahaus + Druck. Hahaus + Druck.	Kaufmann+Druckerei Kaufmann+Druckerei Kaufmann+Druckerei	Kaufmann+Druckerei Kaufmann+Druckerei Kaufmann+Druckerei	Erfolg
1843	2 Brüder 1 Verwandter	Spinnereifabrikant Spinnereifabrikant	Druckerausbildung Spinnereifabrikant	Druckerausbildung Spinnereifabrikant	um 1860 Konkurs
1846	2 Nichtver- wandte	Heuer und Holzer ?	Druckereimeister Stecher	Druckereimeister Stecher	1860 Geschäft verkauft
1846	4 Brüder	Korn-Holz-Vieh-H. Korn-Holz-Vieh-H. Korn-Holz-Vieh-H. Korn-Holz-Vieh-H.	Druckereientnehmer Druckereientnehmer Druckereientnehmer Druckereientnehmer	Druckereientnehmer Druckereientnehmer Druckereientnehmer Druckereientnehmer	Erfolg

Hwsgeschäft = Handwebereigeschäft

! vielfach steht nur Handelshaus, Druckerei oder Handwebereigeschäft. Dies bedeutet hier und im Folgenden, dass der Betreffende in diesen Betrieben unternehmerisch tätig war, welche Funktion er dabei genau hatte, konnte nicht ermittelt werden.

Tab. II berufliche Herkunft der Druckereigründer 1800 - 1850

53 Gründer

	9 Druckereiunternehmer ¹
	1 Bleicherunternehmer
	1 Färbereiunternehmer
	5 Handwebereiunternehmer ²
27	2 Wolltuchfabrikanten
	1 Spinnereiunternehmer
	3 Fergger
	4 Handelshausbesitzer
	1 Korn- und Viehhändler
	2 Wirte
	3 Schreiner
	1 Zimmermann
	1 Wachtmeister
	1 Bauer
	4 Handdrucker
	2 Koloristen
10	2 Farbköche
	2 Modellstecher
8	Unbekannt ^{Anm 1)}

¹ Wenn ein Unternehmer zugleich eine Druckerei und ein Handelsgeschäft hatte, wurde er als Druckereiunternehmer gezählt.

² Wenn ein Unternehmer zugleich eine Handweberei und ein Handelsgeschäft führte, wurde er als Handwebereibesitzer gezählt.

Anm. 1) Unter beruflicher Herkunft wurde wieder der Ausgangsberuf bzw. wo dieser nicht bekannt war, die Ausbildung verstanden.

In Tab. I S. 31 wurde die Firma Luchsinger & Steinmann, die in den 40er Jahren eine Spinnerei in eine Druckerei umwandelte, nicht berücksichtigt. Sie wechselte schon nach wenigen Jahren die Besitzer. Ueber die Firmeninhaber ist nichts bekannt; auch ihre genaue Zahl konnte nicht ermittelt werden.

Tab. III soziale Herkunft der Druckereigründer 1800 -1850

53 Gründer

	4 Druckereiunternehmer-Söhne
	5. Handwebereiunternehmer-Söhne
	2 Spinnereiunternehmer-Söhne
21	1 Wolltuchfabrikanten-Sohn
	3 Handelshausbesitzer-Söhne
	4 Korn-Holz-Viehhändler-Söhne
	2 sonstige Kaufmannssöhne
	2 Händler-Söhne
	1 Ferggersohn
	2 Schlosser-Söhne
	2 Baumeister-Söhne
12	2 Schuhmacher-Söhne
	1 Metzger-Sohn
	1 Wirt-Sohn
	1 Wachtmeister-Sohn
	1 Modellstecher-Sohn
4	2 "arme Bauern-Söhne"
	1 Sohn eines Heuers und Holzers
16	Unbekannt

Neben den Druckereigründern sind auch die Druckereierben als Druckereiunternehmer zu zählen: es waren dies einerseits Söhne der Drucker aus dem vorigen Jahrhundert, andererseits aber auch bereits Söhne der hier als Gründer aufgeführten Drucker. Werden diese mit berücksichtigt ^{Anm. 1)}, so ergibt sich für die soziale Herkunft folgendes Bild:

Anm. 1) Werden auch bei der beruflichen Herkunft die Erben mit meist technischer oder kaufmännischer Ausbildung berücksichtigt, so ergibt sich für die berufliche Herkunft ein ähnlich einseitiges Bild wie für die soziale Herkunft.

Tab. IV soziale Herkunft aller Druckereiunternehmer 1800 - 1850

102 Unternehmer

	43 Druckereiunternehmer-Söhne
	3 Spinnereiunternehmer-Söhne
	5 Handwebereiunternehmer-Söhne
66	1 Wolltuchfabrikanten-Sohn
	3 Handelsgeschäftsbesitzer-Söhne
	4 Korn-Holz- u. Viehhändler-Söhne
	7 sonstige Kaufmannssöhne
	3 Händler-Söhne
	2 Fergger-Söhne
	3 Schlosser-Söhne
	3 Baumeister-Söhne
16	2 Schuhmacher-Söhne
	1 Metzger-Sohn
	2 Wirts-Söhne
	1 Wachtmeister-Sohn
	1 Modellstecher-Sohn
4	2 "arme Bauern-Söhne"
	1 Sohn eines Heuers und Heizers
16	Unbekannt

Die 49 Erben waren also: 39 Druckereiunternehmer-Söhne, die das väterliche Geschäft übernommen haben, und 10 Schwiegersöhne von Druckereiunternehmern:

- 1 Spinnereiunternehmer-Sohn
- 5 Kaufmanns-Söhne
- 1 Händler-Sohn
- 1 Fergger-Sohn
- 1 Baumeister-Sohn
- 1 Wirts-Sohn

Betrachtet man die berufliche Herkunft der Druckereigründer, zeigt sich, dass die Mehrzahl von ihnen schon vor Gründung der Druckerei Unternehmerfunktionen ausübte. Dies gilt sowohl für die neun Druckereiunternehmer, die schon vorher Partner in einer Druckerei waren, als auch für die zahlreichen Handwebereifabrikanten und Handelshausinhaber, die später zu Druckereibesitzern wurden ¹⁾.

Ueberraschend vielen Druckereifacharbeitern gelang der Aufstieg zum Unternehmer, wohl überwiegend aufgrund ihres hochqualifizierten technischen Könnens. Ein Stecher musste beispielsweise eine Lehrzeit von vier Jahren absolvieren, verdiente dann allerdings ziemlich gut ²⁾, so gut, dass er mit einigen anderen Facharbeitern oder Handwerkern ein kleines Druckereigeschäft eröffnen konnte ³⁾.

Kaufmännische Kenntnisse waren für einen Druckerfabrikanten, der lange "im Lohn" für Handelsfirmen arbeiten konnte, bei weitem nicht so bedeutsam, wie für einen Unternehmer, der selbst um den Absatz seiner Produkte besorgt sein musste, ein Umstand, der Druckereifacharbeitern und Handwerkern sehr zustatten kam. Diese schlossen sich, wie Tab. I zeigt, öfter zusammen, was sich für beide Teile günstig auswirkte: Die Handwerker profitierten von den technischen Kenntnissen der Facharbeiter, die Facharbeiter vom Geld und dem minimalen kaufmännischen Wissen der Handwerker ^{Anm. 1)}.

1) Die Gründe dafür: vgl. Seite 24.

2) Vgl. Seite 25 f.

3)

Anm. 1) Bäcker und Goldschmiede verdienten gut. (Vgl. Dürst: Wirtschaftliche Verhältnisse, S. 79). Die Schlosser zählten eher zu den Armen (vgl. Dürst, S. 82). 1800 - 1810 erhielt ein Zimmermann täglich zwischen 45 und 75 sh, ein Maurer zwischen 40 und 50 sh. (Vgl. Dürst, S. 54).

Aehnlich wie die berufliche Herkunftsverteilung war auch die soziale Herkunftsverteilung ziemlich einseitig. Aus Tab. I geht hervor, dass die grosse Mehrzahl der Druckereiunternehmer von Vätern abstammte, die bereits unternehmerisch tätig waren, sei es als Handwebereiverleger, Druckerfabrikant oder Kaufmann. Ein grosser Teil dieser Väter, vor allem die Drucker- und Handelshausbesitzer, gehörten ohne Zweifel der gesellschaftlichen Führungsschicht an. Eindeutig zur Mittelschicht zählten die Väter, der unter beruflichen Herkunft genannten Handwerker und Druckereifacharbeiter, die meist als Handwerker tätig waren ^{Anm. 1)}. Nur drei Druckereigründer waren ganz von "unten" aufgestiegen: Jakob Trümpty und sein Bruder, Söhne eines armen Bauern, und Joh. Rudolf Becker, dessen Vater sich als Heuer und Holzer seinen Lebensunterhalt verdient hatte.

Jakob Trümpty arbeitete schon mit neun Jahren als Streicher in einer Druckereifabrik. Lesen und Schreiben lernte er nur nebenbei. Mit fünfzehn Jahren wurde er Handdrucker und ging zwei Jahre später auf Wanderschaft, die ihn u.a. auch ins Elsass führte, wo er von einem Onkel, einem ausgezeichneten Koloristen, wertvolle Rezepte erhielt. Zu Hause begann er mit seinem Bruder, der ebenfalls Handdrucker war und über einige Ersparnisse verfügte, in Stall und Gemeindewaschhaus zu drucken. Dank härtester Arbeit entwickelte sich ihr Geschäft recht gut. 1830 hatten die beiden Brüder schon zwei Fabrikgebäude, Farbwaren und Geräte im Gesamtwert von ca. 20.000 fl. Ein Drittel davon waren allerdings Schulden, u.a. auch an den Druckereifabrikanten Egidius Trümpty. 1830 traten die Inhaber des Handweberei- und Handelsgeschäftes Barth. Jenny & Cie. mit dem Vorschlag an Jakob Trümpty heran, die beiden Geschäfte zu vereinigen, was auch geschah.

Anm. 1) Weit mehr Leute aus der Mittelschicht als bei den Vätern der Drucker finden sich bei deren Schwiegrvätern, wo fast 70 % dazugehörten.

Besiegelt wurde das Ganze durch eine Heirat Trümpys mit einer Tochter der Barth. Jenny & Cie. Trümpy stand weiterhin der Druckerei vor und vergrösserte diese noch ganz beachtlich ¹⁾.

Beckers Lebenslauf, der interessante Informationen für die Situation der Aufsteiger insgesamt enthält, sei hier ausführlich zitiert.

Becker selbst schreibt:

"Als ich 1820 das Licht der Welt erblickte, herrschte in unserem Hause die grösste Armut; mein Grossvater Jakob Becker hatte am Ende des XVIII. Jahrhunderts in Rouen, gleichzeitig wie mein Schwager Jakob Aebli älter, Wattenmacherei und Strohhuthandel getrieben, war aber in den Stürmen der damaligen Zeit um das Erworbene gekommen und liess in der Folge nichts mehr von sich hören.

Meine Grossmutter war durch die Schicksalsschläge verbittert und hart geworden, so dass sie bei mir nicht im besten Andenken steht. Als ich 4 Jahre alt war, meinte sie, jetzt könne ich wohl mithelfen, mir mein Brod zu verdienen, und so kam es, dass ich von dieser Zeit an immer arbeiten musste, während andere Kinder noch lange in ungebundener Freiheit sich ihres Lebens freuen konnten. Im Sommer half ich meinem Vater, der Holzer und Heuer war, und im Winter hiess es von früh bis spät am Spuhlrاد sitzen, wobei es nicht selten noch Schläge absetzte, wenn die Zettlerfrauen mit meinen Leistungen nicht zufrieden waren...

Mit sechs Jahren sollte ich in die kaum eröffnete Druckfabrik auf dem "Holenstein", um dort als "Streicher" 2 Batzen oder 6 und 2 Rappen täglich zu verdienen; schon nach wenigen Tagen schickte man mich kleinen Knirps jedoch wieder heim, an einer Schnur einen "Lülli" (Lutscher) um den Hals gehängt. Ich kam aber nun doch bald (mit

1) Jenny: Handel und Industrie II, S. 324 f.

etwa 6 1/2 Jahren) an eine Fabrikarbeit und zwar als Spinnerknabe in die hiesige Spinnerei von Daniel Jenny, wo ein gelernter "Anstecker" 1 Gulden per Woche verdienen konnte. Da hiess es nun von Morgens 5 bis Abends 8 Uhr an der Arbeit sein, mit einer Stunde Mittagsrast und einigen anderen kleinen Zwischenpausen. Wenn der Föhn wehte, konnten wir tags heim, was unter der Jugend einen hellen Jubel hervorrief; aber o weh, wenn er am anderen der am zweitfolgenden Tage "heimgegangen" war, mussten wir die versäumte Zeit durch Ueberstunden nachholen..."

In der Folge lernte Becker drucken und machte sich mit 20 Jahren auf Wanderschaft.

"Wirklich zog ich dann am 2. Januar 1840 aus, in der Tasche anstatt eines gefüllten Geldbeutels ein grosses Stück Birnbrod, das mir meine liebe Mutter heimlich zugesteckt hatte, während der Vater mir, des Fortgehens wegen, zürnte. Nachdem ich in Lichtensteig übernachtet hatte, erhielt ich am folgenden Tag in Herisau in zwei Fabriken die Reisekassen-Unterstützung, jedoch keine Arbeit; wohl aber konnte ich dann bei Herrn Hösly in St. Gallen (d.h. unterhalb St. Fieden) als Drucker anstehen. Ich war anfänglich im dortigen Kosthause einlogiert; als ich jedoch Sonntags zur Kirche ging, wurde ich als "Pietist" die Zielscheibe des Spottes, worauf mir ein älterer Mann riet, in der Stadt an die Kost zu gehen, wo ich etwas theurer aber besser aufgehoben sei. Diesen Rath befolgend, fand ich an der Schwertgasse ein Kosthaus, wo ich zum ersten Mal in meinem Leben ein Tafeltuch zum Essen hatte und schönes Geschirr, jedoch nicht allzuviel darin für einen noch im Wachstum befindlichen Burschen. Da ich aber Zimmer und Bett in guter Ordnung hatte, mochte mich die

alte Kostgeberin wohl leiden und gab mir täglich gratis grosse Stücke Brod in die Fabrik mit. Meine Tischgenossen waren nun keine Kat-tundrucker mehr, sondern Comptearisten, Schauspieler und ein Privat-lehrer und Musiker. Durch ihre Gespräche ging mir unwissendem Jüngling ein ganz neuer Horizont auf, so dass dieser Umgang auf meine Eigenart einen bleibenden Einfluss ausübte. Ich warf mich aufs Lesen, zuerst von einer Unmasse von Kalendern, dann der "Stunden der Andacht" und von schöner Literatur. Ein Schauspieler, welchem ich alle Morgen die Schuhe wichste, lernte mich zum Dank dafür rechnen, was ich bis jetzt nur in "Bauernzahlen" nothdürftig verstanden hatte.

Da ich mich anständig betrug und jeden Montag in einem saubern Hemde erschien, während die meisten der anderen fremden Drucker sich mit einem Hemd und einem Rock gross machten, erkor man mich zum Genossen des einen mit mir gleichaltrigen Sohne des Herrn Hösly. Der Genannte war damals vom "Ernst des Lebens" noch nicht durchdrungen und so kam es dann, dass, wenn er Tags über etwa für einige Stunden aus der Fabrik verschwand, ich ihn in der Farbküche vertreten durfte. Ich gelangte auf diese Weise in den Besitz verschiedener Farbenrecepte, was den Gedanken in mir aufsteigen liess, ich könnte selbst auch einmal "Farbrikant" werden. In St. Gallen zum Druckermeister vorgerückt und dann als quasi Direktor in Wehr bei Lörrach brachte ich es dazu, mir einige hundert Gulden zu ersparen. 1844 kehrte ich nach Hause zurück und 2 Jahre darauf machte ich mich daran, jenen Plan zur Ausführung zu bringen, wobei es mir noch gelang, von Herrn Dinner im "Halten" und Rathsherr Kaspar Aebli je fl. 200.-- als Darlehen zu erhalten. Ich kaufte einen Stall und stellte darin nach und nach 18 Drucktische auf, während in einer benachbarten alten Messerschmiede ein Aufrollstuhl und eine Calander untergebracht wurden; letztere, in primitivster Construktion, bloss mit 3 Hartholz-Walzen versehen, bezog ich von Mühlemacher Leuzinger in Netstal; drei Drucker halfen jeweilen einander, sie in Bewegung zu

setzen und sich darauf die weissen Stücke (als Vorbereitung für den Druck) zu glätten. Die Farben wurden in der Küche des Wohnhauses gekocht. Mein Druckermeister war Herr Sebastian Jenny geb. 1832; nach "Feierabend" half mir derselbe oft bis tief nach Mitternacht, die in Beizenfarbe gedruckten und gelagerten (exydirten) Stücke im Kupferkessel des Gemeindewaschhauses zu färben.

Meine Produkte gelangen ganz ordentlich; zum Trocknen wurden sie theils im Giebel des Stalles an einem sog. "Rechnen", häufiger aber längs der Mauer des "Pfarrhaushöschetli" aufgehängt und dem Rande nach mit Steinen beschwert. Für die mit starkem, beidseitigem Glanz auszurüstenden Stücke musste ich die Gefälligkeit eines Fabrikanten in Glarus in Anspruch nehmen. Als ich auch tafelfarbige Artikel aufnehmen wollte, gab es allerdings hie und da verflossene Waare, da ich keinen Auswindkessel besass und die im benachbarten Bächlein gewaschenen Stücke nur "am Stud" auswinden konnte. In den ersten Jahren setzte ich den grössten Teil meiner Produkte in der deutschen Schweiz ab, indem ich alljährlich zu Fuss mehrere Reisen, namentlich nach den Urkantonen und dem Luzernbiet, unternahm; im Verhinderungsfalle sandte ich meinen obgenannten Druckermeister aus. Da ich meinen Verkehr auch nach dem Ausland ausdehnen wollte, die hiesigen Handelshäuser aber schon längst eigene Druckereien besaßen, wandte ich mich an ein mir von früher her bekanntes Exportgeschäft in St. Gallen, das ich nun fast allmonatlich einmal besuchte. Meine Verhältnisse waren aber noch immer darart, dass ich, wie man sagt, von einem Ast auf den andern springen und, um mich flott zu erhalten, meine physischen und geistigen Kräfte auf's Aeusserste anspannen musste.

Beweis dafür mag die Angabe sein, wie ich jeweilen die Tour nach St. Gallen machte: Gewöhnlich an einem Dienstag Abend, wenn ich den

ganzen Tag gearbeitet hatt, machte ich mich auf den Weg, wobei mich Sturm, Schnee oder Regen niemals abhalten konnten; nachts 2 oder 3 Uhr kam ich in St. Peterzell an, ass den mitgenommenen "Mutsch" Brod und eine Batzenwurst und ruhte mich in der Wohnstube des dortigen Nachtwächters, mit welchem ich Bekanntschaft gemacht hatte, etwas aus; dann gings weiter nach Herisau u.s.w. bis ich morgens 8 oder 9 Uhr todmüde in St. Gallen anlangte, wo ich nun den Tag über meine Geschäfte besorgte; gegen Abend gings in der gleichen Weise wieder heim, wo am Donnerstag Morgen in der Färberei etc. wieder die gewohnte Thätigkeit meiner wartete...

Da es in den nächsten 2 1/2 Jahren etwas vorwärts gegangen war, entschloss ich mich 1851, in Glarus eine alte Mühle zu kaufen und dieselbe in eine eigentliche Fabrik mit Dampfkessel und allen übrigen nöthigen Einrichtungen zu verwandeln und daneben auch einen Tröckenthurm zu errichten. Ein Jahr darauf konnte ich die Uebersiedlung in das neue Anwesen, das 32 Drucktische enthielt, vollziehen. Die Firma hiess Rud. Becker & Cie., da ich schon einige Jahre vorher den Stecher Fridolin Oertli (1808 - 1890) als Compagnon aufgenommen hatte; derselbe lag der Modelstecherei mit grösstem Fleisse ob und musste mich im Falle meiner Abwesenheit auch in der Farbküche vertreten, wodurch er einige Kenntnisse in der Kolorie erwarb. 1855 erhielten wir von Herrn Berberich, Inhaber einer Grosshandlung (und zugleich Bürgermeister) in Säkingen, mit welchem wir schon seit Jahren in Geschäftsverkehr gestanden hatten, die Anfrage, ob wir uns nicht bei einer zu gründenden Baumwolldruckerei in der Weise theiligen würden, dass er die Kapitalbeschaffung und die kaufmännische Leitung übernehme, während der eine von uns die Fabrikation (Stecherei und Kolorie) einzuführen hätte. Wie schlugen ein und so

kam dann zwischen den Herren Berberich (Vater und Sohn) und einem Hofrath Berberich sowie uns Beiden ein Vertrag zu Bau der Druckerei "im Hammer" bei Säckinggen zu Stande. Herr Oertli siedelte nach einigen Monaten nach Säckinggen über, mag dort etwa 20 Jahre geblieben sein und privatisirte dann bis zu seinem Tode in Basel. Ich hingegen trat nach wenigen Jahren aus der Societät wieder aus, führte aber auch das Geschäft in Glarus nicht mehr lange fort. Wenn wir auch eine Anzahl recht ordentlicher Jahre gehabt hatten und unser Etablissement samt Vorräthen ganz unser eigen nennen konnten, so musste ich doch am Ende der für die Glarner Industrie günstigen 1850er Jahre erkennen, dass die Umstände im Begriff waren, sich für die kleinen Fabriken nicht günstiger, sondern eher noch schwieriger zu gestalten. Diese Ueberzeugung und einige andere widrige Erlebnisse verleiteten mir die Druckerei und bewogen mich, das Anwesen bei der ersten besten Gelegenheit (1860) zu verkaufen." ¹⁾

Becker richtete dann für kurze Zeit ein Handelsgeschäft ein, kaufte zwei Spinnereien, die er aber auch nicht lange behielt und stand später einem Webereituchlager in Wald vor.

Beckers Druckerei stellt insofern eine Ausnahme dar, als sie sich während relativ langer Zeit über Wasser halten konnte. Die meisten anderen kleinen Druckereien, so auch die von Jakob Trümpy, wurden von grossen Handelsfirmen aufgekauft oder machten Konkurs. Von zehn kleinen Firmen, die von Vertretern aus Handwerker- oder Arbeiterkreisen gegründet worden waren, machten drei innerhalb der ersten dreissig Jahre Konkurs und vier wurden grossen Handels- und Handwebereifirmen angegliedert. Dies geschah, indem die grossen

1) Vgl. Jenny: Handel und Industrie II, S. 330 ff.

Firmen die Druckereien kauften oder sich mit ihnen zusammenschlossen, oder in einem Fall den Druckereifabrikanten zuerst finanziell unterstützten und dann allmählich die Geschäftsleitung an sich rissen ¹⁾ Anm. 1)

Nur sehr wenigen Aufsteigern gelang es also eine lebensfähige Druckerei zu gründen.

Ein Beispiel hierfür ist Heinrich Brunner. Er hatte nur Volksschulbildung, wurde Handdrucker und erwarb die kleine Druckerei seines Bruders, die allmählich unter seiner kaufmännischen Leistung ansehnlichen Umfang erreichte ²⁾.

Wie aus obigen Lebensläufen hervorgeht, arbeiteten die von Vertretern aus Arbeiter- und auch Handwerkerkreisen gegründeten Firmen anfänglich auf sehr kleinem Fuss. Die Einrichtungen waren primitiv. Im Winter wurde der Betrieb sogar teilweise eingestellt ³⁾.

Die von Unternehmern gegründeten Betriebe hingegen waren schon beim Start relativ gross und dehnten sich in der Folge sehr schnell aus. Die meisten waren von Erfolg gekrönt, ausser einigen wenigen, die den Zusammenschluss mit einem Handelshaus versäumt oder ihren eigenen Handel zu wenig ausgebaut hatten.

Hier ein Beispiel für eine von Vertretern aus arrivierten Kreisen "gegründeten" Druckerei:

Peter Blumer Ott, Felix und Johannes Jenny, Partner eines bis ins 18. Jahrhunderts zurückreichenden Handelshauses, fassten 1807 den Entschluss, dem Handel und der Baumwollweberei auch eine Druckerei

Anm. 1) In den meisten mit einem Handelshaus oder einem Handwebereigeschäft vereinigten Druckereien nahm der Druckereigründer weiterhin mehr oder weniger stark an der Geschäftsführung teil und ist deshalb als Aufsteiger zu betrachten. Sein Anteil an den Produktionsmitteln schwankte stark von Fall zu Fall.

1) Vgl. Jenny: Handel und Industrie II, S. 324, 326, 354 f.

2) Vgl. Jenny: Handel und Industrie II, S. 300.

3) Vgl. Jenny: Handel und Industrie II, s. 348 f.

beizufügen. Zu diesen Zweck kauften sie ein kleines, seit wenigen Jahren bestehendes Etablissement, das sich unter ihrer Leitung (der ehemalige Besitzer hatte mit der Druckerei nichts mehr zu tun) sehr schnell vergrösserte, und bereits in den 40er Jahren zu einem der grössten zählte ¹⁾.

Seit den 60er Jahren wurde es, wie Becker sagt ²⁾, für die kleinen Druckereien immer schwieriger, mit den grossen gut ausgestatteten Etablissements Schritt zu halten. Erschwerend wirkte sich dabei für die kleinen Druckereien der Umstand aus, dass alle glarnerischen Handelshäuser längst eigene Druckereien hatten und sie sich an ausserkantonale Unternehmen wenden mussten, die versuchten, die Notlage dieser kleinen Firmen auszunützen. Nach 1845 gab es in der Druckerei keine erfolgreichen Aufsteiger mehr. Alle fünf in den späten 40er und 50er Jahren von Handwerkern und Facharbeitern unternommen Versuche scheiterten.

Wie Tab. I zeigt, wurden nur wenige Druckereien als Einzelunternehmen gegründet. Repräsentativ waren Personalvereinigungen in Form der Stillen, Kollektiv- und Kommanditgesellschaft ^{Anm. 1)}. Arthur Bollinger schreibt über die Zeugdruckereihhaber im Allgemeinen, dass es sich anfänglich meist um Verbindungen zwischen Fremden handelte, die dem Drucker den Händler und Finanzmann oder letzterem den Techniker zuführten ³⁾. In Glarus gab es schon von Anfang an fast ausschliesslich Familienunternehmen. Nur in ganz wenigen Fällen gründeten Nichtverwandte zusammen ein Geschäft; Meistens waren es Aufsteiger, d.h. kapitalschwache Unternehmer, die

Anm. 1) Dasselbe gilt, etwas abgeschwächt, auch für die Spinnereien.

1) Vgl. Jenny: Handel und Industrie II, S. 337 ff.

2) Vgl. S. 42.

3) Vgl. Bollinger: Europäischer Textildruck, S. 23 ff.

sich zusammenschlossen, um das erforderliche Anfangskapital aufzubringen ^{Anm. 1) 1)}. Ab und zu wurden auch nichtverwandte Kolonisten als Partner aufgenommen ²⁾.

Auch als Geldgeber fungierten fast ausnahmslos Verwandte, die oft aktiv an der Geschäftsleitung teilnahmen oder aber stille Teilhaber wurden, oder sich gar nicht an der Firma beteiligten ^{Anm. 2)}.

Nicht nur bei der Gründung, auch bei der Führung der Betriebe finden sich höchst selten Leute, die nicht zur engeren Familie gehörten, was zur Vermutung Anlass gibt, dass die Aufstiegsmöglichkeiten für familienfremde Kader, auch für qualifizierte, stark eingeschränkt waren.

Wie Becker schreibt, "schien es vorteilhaft, dass die wichtigsten Posten mit eigenen Leuten besetzt wurden" ³⁾. Nach diesem Grundsatz richteten sich die Unternehmer auch dann, wenn ihre Söhne weit mehr Neigung für Schöngeistiges als für Geschäftliches zeigten. Sie mussten schon früh in den väterlichen Betrieb eintreten ⁴⁾, auch wenn für dessen Gedeih eine qualifizierte, familienfremde Führungskraft nützlicher gewesen wäre, als ein unwilliger Sohn.

Bei der Pioniergeneration nahmen auch die Frauen, ähnlich wie bei den Grosskaufleuten des 18. Jahrhunderts, an der Geschäftsführung teil; sie standen der Farbküche vor oder betätigten sich kaufmännisch.

Die Unternehmensgründer legten in der Regel einen unermüdlichen Arbeitseifer an den Tag, sie kamen als erste und gingen als letzte; sie scheuten sich in kleinen und mittleren Betrieben nicht, auch selbst

Anm. 1) Dasselbe gilt auch für Spinnereien. Vgl. Jenny, Handel und Industrie II, S. 261, S. 295 f.

Anm. 2) Vgl. Anm. 1).

1) Vgl. Jenny: Handel und Industrie II, S. 360.

2) Vgl. Jenny: Handel und Industrie II, S. 300, 301.

3) Vgl. Becker, B.: Ein Ruf zur Heimat. Glarus 1880, S. 276 f.

4) Tschudi von: Ein Dankesbuch (Familiengeschichte), Zürich 1930, S. 52.

Hand anzulegen. Dank ihrem Einsatz und vergleichsweise bescheidenen Lebenswandel gelang es ihnen, das Geschäft auf eine solide Grundlage zu stellen. Die entscheidenden Vergrößerungen nahmen allerdings meist erst die systematisch auf ihre Unternehmerlaufbahn vorbereiteten Söhne der Pioniergeneration vor. Dank ihrer kaufmännisch-technischen Ausbildung ¹⁾ fiel es ihnen leichter als der vorwiegend aufs Praktische ausgerichteten Vorgeneration, die immer schwieriger werdende Geschäftsführung (Beschaffung neuer Artikel und Absatzgebiete, Koordination der Arbeitskräfte, Einführung neuer technischer und chemischer Verfahren u.s.w.) zu bewältigen.

Mit dem Wachsen der Betriebe wurde allmählich die Arbeitsteilung bei der Leitung des Geschäfts immer ausgeprägter, d.h. in der zweiten Generation war es einem einzelnen Unternehmer in der Regel nicht mehr möglich, alle Zweige der Produktion und des Verkaufs zu überwachen. Deshalb übernahm beispielsweise ein kaufmännisch ausgebildeter Sohn die kaufmännische Leitung, einer mit Kenntnissen in Chemie besorgte die Farbküche, ein anderer mit Sprachkenntnissen übernahm eine Filiale im Ausland. Teilweise wurde erst dann ein Tochtergeschäft oder eine Filiale eröffnet, wenn ein entsprechend ausgebildetes Familienmitglied als Leiter zur Verfügung stand ^{Anm. 1)}, d.h. das Geschäft hatte sich bis zu einem gewissen Grad nach der Unternehmerfamilie zu richten. Aber auch das Umgekehrte traf in

Anm. 1) So eröffnete die Barth. Jenny & Cie erst zu dem Zeitpunkt eine Filiale in Lugano, als ein kaufmännisch gebildeter Vetter mit Italienischkenntnissen die Leitung übernehmen konnte. Vorher wurde der Absatz nach Italien durch ein fremdes Handelshaus vermittelt.
Eine andere Firma, die Jenny & Cie, liess ihre Söhne in Italien ausbilden, mit der Absicht, später in den Italienhandel einzusteigen. Vgl. Jenny: Handel und Industrie II, S. 245 ff.

1) Vgl. S. 85 ff.

hohem Masse zu: Die Berufswahl der Söhne wurde, wie bereits erwähnt, überwiegend aufgrund geschäftlicher Erwägungen getroffen. In einigen Fällen ging dies soweit, dass die Söhne ihre Fachrichtungen im Hinblick auf eine optimale Kombination in der Firma aufeinander abzustimmen hatten ^{Anm. 1)}.

Dass die Familie und Verwandtschaft auch bei der Finanzierung eine wichtige Rolle spielte, wurde bereits erwähnt. So stellte zum Beispiel der Schwiegervater von Egidius Trümpy diesem zur Gründung einer

Anm. 1) In Verbindung mit den vielfältigen Wechselbeziehungen zwischen Unternehmerfamilie und Geschäft soll noch kurz die Frage gestreift werden, ob es einen Zusammenhang zwischen der Anzahl Kinder in einem Unternehmen und dessen Entwicklung gab. An sich war eine grosse Anzahl Kinder nicht unbedingt günstig für ein Geschäft, da es leicht zur Zersplitterung des Familienvermögens, Unübersichtlichkeit und Spannungen kommen konnte wie zum Beispiel im Fall der Firma Blumer & Jenny. Auch Unternehmen mit wenig Nachkommen konnten sich günstig entwickeln, vor allem wenn genügend Kapital vorhanden war. Eine grosse Kinderschar war aber dennoch von Nutzen, da man mittels Heirat die so wichtigen Kontakte zu anderen Unternehmern herstellen oder absichern konnte. Ein weiterer Vorteil einer grossen Zahl von Söhnen lag darin, dass durch sie oft zahlreiche Zweigfirmen direkt oder indirekt mit dem Stammhaus verbunden waren. Bei den indirekt mit dem Stammhaus verbundenen Firmen, d.h. selbständigen Firmen der Söhne herrschte zumindest teilweise verminderter Wettbewerb, indem man sich in bezug auf Artikel miteinander absprach.

Druckerei sowohl Lokalitäten als auch Drucktische zur Verfügung ¹⁾. Der Onkel von Fridolin Streiff, der ebenfalls Druckerfabrikant war, bestimmte einen Verwandten, der seinem Neffen bei der Gründung eines Druckereigeschäftes finanziell beistehen sollte ²⁾.

Da beim Familienunternehmen die Basis der Eigenkapitalbeschaffung relativ schmal ist, kam der ehelichen Partnerwahl grosse Bedeutung zu. So konnte zum Beispiel die Heirat von Joachim Tschudi mit der reichen Rosa Jenny verhindern, dass die kleine Firma Tschudi fremdes Kapital aufnehmen musste ³⁾.

Die Selbstfinanzierung als Weg der Eigenkapitalbeschaffung war in der Glarner Druckerei und der Druckerei des 19. Jahrhunderts allgemein von fundamentaler Bedeutung. Anm. 1) ⁴⁾. In der Firma Blumer & Jenny wurde 1848 schriftlich die Abmachung getroffen, dass, solange die Geschäfte mit Schulden betrieben werden, kein Associe mehr als den Zins seines Handlungskapitals aus dem Geschäft schöpfen darf ⁵⁾.

Was die Fremdkapitalbeschaffung anbelangte, war es für kleinere Unternehmen vor allem in der ersten Hälfte des Jahrhunderts schwierig, grössere Bankkredite zu erhalten ⁶⁾. Ab und zu gewährten ihnen Pri-

Anm. 1) Dasselbe gilt auch für die Spinnerei.

1) Vgl. Jenny: Handel und Industrie II, S. 189.

2) Vgl. Jenny: Handel und Industrie II, S. 186.

3) Vgl. Tschudi, P.: Hundert Jahre Türkischrotfärberei, 1829 bis 1929. Glarus 1931, S. 32.

4) Vgl. Bollinger; Europäischer Textildruck, S. 144.

5) Vgl. Blumer W.: Notizen und Beiträge zur Geschichte der Blumer. Glarus 1970, S. 79.

6) Vgl. Tschudi: Türkischrotfärberei, S. 22.

vate, meist Nichtunternehmer¹⁾, gelegentlich auch Unternehmer²⁾ kleinere bis mittlere Darlehen. Auch hier waren verwandtschaftliche Beziehungen äusserst hilfreich. So brachte obenerwähnte Heirat Tschudis Kredit und geschäftliche Verbindungen mit dem grossen Unternehmen Blumer & Jenny³⁾.

Wir wollen hier nicht weiter auf die komplexen Wechselbeziehungen zwischen Fabrikantenfamilie und Geschäft eingehen, sondern später in anderem Zusammenhang darauf zurückkommen⁴⁾, und uns jetzt der sozialen und beruflichen Herkunft der Spinnereiunternehmer zuwenden.

-
- 1) Vgl. Jenny: Handel und Industrie II, S. 332.
 - 2) Vgl. Jenny: Handel und Industrie II, S. 322.
 - 3) Vgl. Tschudi: Türkischrotfärberei, S. 32.
 - 4) Vgl. S. 81 ff.

Tab. V Berufliche und soziale Herkunft der Spinnerei- und Webereigründer
1800 - 1850; Geschäftserfolg

Gründungs- jahr der Spinnerei	Anzahl Gründer	Beruf des Vaters	Beruf bzw. Ausbildung	Geschäftserfolg
1813	2 Brüder	Kaufmann Kaufmann	Fergger Handwebereifabrikant	1837 Konkurs
1822	2 Brüder	Baumwollhändler Baumwollhändler	Baumwollhändler Baumwollhändler	Erfolg
1820er	1	?	Bleicher	bald Konkurs
1823	5 Verwandte	Pfister ? ? ? ?	"bescheidene Bildung" Mehlhandel+Bäckerei+Hw Mehlhandel+Bäckerei+Hw Mehlhandel+Bäckerei+Hw Mehlhandel+Bäckerei+Hw	Erfolg
1823	2 Brüder	? ?	? ?	Erfolg
1830	2 Brüder 1 Aussen- stehender	Hwfabrikant Hwfabrikant Hwfabrikant	Handwebereifabrikant Handwebereifabrikant Handwebereifabrikant	Erfolg 1840 mech. W.
1830	1	Grosskaufmann	Handwebereifabrikant	1840 mech. W. 1846 Konkurs
1833	1	Hwfabrikant	Handwebereifabrikant	Erfolg 1840 mech. W.
um 1835	2 Nichtver- wandte	? ?	? ?	1841 an grosse Spinnerei
1837	1 Vater 2 Söhne	? Hwfabrikant Hwfabrikant	Handspinner dann Hwfabr. Buchhalter Lehre in mech. Werkst.	Erfolg 1850 mech. W.
1839	1	?	Spinnereifabrikant	Erfolg
1843	3 Brüder 1 Verwandter	Hwfabrikant Hwfabrikant Hwfabrikant ?	Hwfabrikant Hwfabrikant Hwfabrikant Mechaniker	Erfolg Ende 1840er mech. W. 1880 an Spinnerei Kunz
1846	3 Verwandte 1 Aussen- stehender	Fergger Fergger Fergger ?	Hwfabrikant Hwfabrikant Hwfabrikant Goldschmied	Erfolg 1846 mech. W.
1846/47	5 Verwandte	Hw Handel Druck. Hw Handel Druck. Hw Handel Druck. Hw Handel Druck. Hw Handel Druck.	Hw Handel Druckerei Hw Handel Druckerei Hw Handel Druckerei Hw Handel Druckerei Hw Handel Druckerei	Erfolg 1846 mech. W.

Hw = Handweberei

mech. W. = mechanische Weberei

Tab. VI berufliche Herkunft der Spinnerei- und Webereigründer

36 Gründer

	1 Spinnereiunternehmer
	17 Handwebereiunternehmer 1
22	3 Fergger
	1 Bleicher
	4 Mehlhandel, Bäckerei und winziges Handwebereigeschäft
8	1 Goldschmied
	2 Mechaniker
	1 Buchhalter
	1 "bescheidene Bildung"
2	1 ehemaliger Handspinner, der dann ein Handwebereigeschäft gründete
4	Unbekannt

1 Wenn einem Handwebereigeschäft Handel und Druckerei angegliedert waren, wurde es als Handwebereigeschäft gezählt.

Tab. VII soziale Herkunft der Spinnerei- und Webereigründer

36 Gründer

	14 Handwebereiunternehmer-Söhne
17	2 Kaufmanns-Söhne und
	1 Grosskaufmanns-Sohn
	1 Baumwollhändler
6	4 Fergger
	1 Pfister
13	Unbekannt

Tab. VIII soziale Herkunft aller Spinnerei- und Webereiunternehmer

38 Unternehmer

	2 Spinnereiunternehmer-Söhne
	14 Handwebereiunternehmer-Söhne
19	2 Kaufmanns-Söhne
	1 Grosskaufmanns-Sohn
	1 Baumwollhändler
6	4 Fergger
	1 Pfister
13	Unbekannt

Aus Tab. VI geht eindeutig hervor, dass, wie bereits erwähnt, der weitaus grösste Teil aller Spinnereigründer aus der Verlagsindustrie, d.h. vor allem der Handweberei kam. Meistens besaßen die zukünftigen Spinnereigründer nur kleinere bis mittlere Handwebereibetriebe, lediglich in zwei Fällen handelt es sich um grössere Geschäftshäuser.

Es ist auffallend, dass es in der Spinnerei kaum Arbeiter gab, die es schafften, ein eigenes Geschäft zu gründen. Da waren die Verhältnisse in der Druckerei doch wesentlich günstiger, ein Umstand, der später im Zusammenhang mit den Kapitalerfordernissen geklärt werden soll ¹⁾.

Auch die soziale Herkunft der Spinnereigründer war, wie Tab. VII illustriert, sehr einseitig. Der Aufstieg aus Handwerker- oder Arbeiterkreisen kam noch seltener vor als in der Druckerei. Allerdings war ca. ein Fünftel aller Gründer-Grossväter als Handwerker oder Arbeiter

1) Vgl. S. 275 ff.

ter tätig ¹⁾; dasselbe gilt für immerhin fast 4/5 aller Gründer-Schwiegerväter. Hier kurz der Lebenslauf des einzigen Handspinners, der Spinnereiunternehmer wurde: Jakob Spälty arbeitete nach seiner Tätigkeit als Handspinner in einem kleinen bis mittleren Handwebereigeschäft, wo er Vorarbeiter wurde und bald darauf die Tochter des Hauses heiratete. Drei Jahre später machte er sich selbständig. Seine kleine Handweberei gedieh recht gut, nicht zuletzt dank der eifrigen Mitarbeit von Frau und Kindern. 1837, also nach 32 Jahren Unternehmertätigkeit, gründete Spälty mit seinen zwei Söhnen eine Spinnerei von 5800 Spindeln, die 1850 8-9000 Spindeln zählte; im selben Jahr entstand eine mechanische Weberei mit 160 Honeggerstühlen. Die Söhne waren übrigens gut auf ihren Beruf vorbereitet: der eine machte bei seinem Onkel eine Lehre als Buchhalter, der andere eine Lehre in einer mechanischen Werkstatt.

Das Spältys Fall atypisch für die Gründer auch kleiner Spinnereibetriebe ist, wurde bereits erwähnt. Meist war schon der Vater des Gründers Handwebereiunternehmer, und in vielen Fällen gingen kleinere Spinnereibetriebe wieder ein, oder wurden von grossen Spinnereien aufgekauft. Ein Beispiel hierfür ist eine in den frühen 40er Jahren gegründete kleine Spinnerei in Betschwanden, die schon 1867 in andere Hände gelangte und 1880 von Heinrich Kunz gekauft wurde. Die Gründer waren drei Brüder, die eine zeitlang in der schon vom Grossvater gegründeten, väterlichen Handweberei mitgearbeitet hatten, sich dann, wahrscheinlich wegen der immer schwieriger werdenden Technik, mit einem ausgebildeten Mechaniker zusammen-

1) Soziale Herkunft der Handwebereiunternehmer vgl. S. 20 f.

taten, und losgelöst vom Handwebereibetrieb eine kleine Spinnerei gründeten ¹⁾.

In der Regel jedoch behielten gerade Besitzer kleinerer Spinnereien, oft Aufsteiger ^{Anm. 1)}, die Handweberei neben der Spinnerei bei ²⁾.

Die etablierten Unternehmer, ca. ein Drittel aller Spinnereigründer, dagegen warfen sich häufig schon von Anfang an mit voller Kraft auf die Spinnerei und starteten meist mit bereits mittleren (ca. 6000 Spindeln) oder grossen Betrieben (ca. 15.000 Spindeln). Als Beispiel sei hier Firdolin Jenny angeführt, der längere Zeit Partner des auf S. 22 erwähnten Handweberei- und Handelsgeschäftes war. 1828 trat er aus und gründete einen eigenen Handwebereibetrieb. 1833 folgte eine Spinnerei von 15.000 Spindeln, auf die er sich in der Folge voll konzentrierte. Ende der 40er Jahre errichtete er eine Weberei und ersetzte einige Jahre später die bisher in allen Spinnereien üblichen Wasserräder durch Turbinen. 1864 besass Jenny bereits 46.700 Spindeln und 233 Webstühle ³⁾.

Auf die Webereigründer sei hier nicht eigens eingegangen, da sie bis zur Jahrhundertmitte weitestgehend mit den Spinnereigründern identisch waren.

Im übrigen gilt für die Spinnerei, was S. 44 ff über die Druckerei gesagt wurde. Allerdings fand ich keinerlei Hinweis dafür, dass auch in der Spinnerei die Fabrikantenfrauen im Geschäft mitarbeiteten. Ähnlich wie in der Druckerei stellte auch in der Spinnerei meist erst die im Umgang mit Arbeitern geschulte und mit der maschinellen

Anm. 1) Der Begriff Aufsteiger wurde hier sehr weit gefasst: alle ausser die etablierten Unternehmer fallen darunter.

1) Vgl. Jenny: Handel und Industrie II, S. 248 ff.

2) Vgl. Heer-Blumer: Gemälde, S. 458.

3) Offizielle Fabrikstatistik 1864.

Produktionsweise vertraute zweite Unternehmergegeneration das Geschäft auf etwas grösseren Fuss ¹⁾. Für die Pioniergeneration war die Umstellung vom Verlagswesen zur Fabrik und die damit verbundenen Anforderungen vielfach zu gross, um richtig verarbeitet zu werden. Dies äussert sich u.a. darin, dass die erste Unternehmergegeneration nicht alles Kapital auf die mechanische Spinnerei konzentrierte, sondern es in der Handweberei beliess, oder es gar in Grundstücken anlegte ²⁾.

1) Vgl. Jenny: Handel und Industrie II, S. 242 f.

2) Vgl. "Alpenbote" 14. Juni 1840.

3. Das Arbeitgeber - Arbeitnehmerverhältnis

Das Arbeitgeber - nehmerverhältnis und seine Entwicklung während der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts soll hier eingehend beschrieben werden; dabei steht der Unternehmer und seine spezifische Interessenlage im Vordergrund der Darstellung.

Um die Jahrhundertwende herrschte in den Druckereien noch ein handwerksmässig-familiärer Ton ¹⁾. Der hier wohl etwas beschönigende Professor Fäsi berichtet 1798 über die Druckerei: "Herr und Arbeiter leben in einer solchen Fabrik noch ganz patriarchalisch zusammen... Wenn der Herr Geburtstag oder einen anderen Freudentag feiert, sitzen die Arbeiter an seinem Tisch." ²⁾ Becker erwähnt, dass die Handwebereifabrikanten in den 20er Jahren ihren Webern am Klausmarkt Birnbrot und "Nidel" aufgetischt hätten ³⁾.

In den kleinen Druckereien, d.h. vor allem in den Druckereien der Aufsteiger, scheinen sich diese menschlichen Beziehungen zwischen Unternehmern und Spezialarbeitern über längere Zeit erhalten zu haben. Jakob Becker, ehemaliger Handdrucker, seit 1846 Druckereifabrikant, hatte zu seinem Stecher, den er später als Partner in sein Geschäft aufnahm, und zu seinem Drucker ein geradezu freundschaftliches Verhältnis ⁴⁾.

Von den Spinnereiunternehmern hören wir nichts dergleichen. Dies erklärt sich zum Teil aus den schon bei der Gründung der Spinnereien im Vergleich zu den Druckereien ziemlich grossen Arbeiterzahlen und aus den in der Spinnerei durch die Maschine bedingten anderen Arbeitsverhältnissen. Noch 1846 war es möglich, eine Druckerei mit nur

1) Vgl. Dürst: Wirtschaftliche Verhältnisse, S. 101

2) Vgl. Gehring, J.: Das Glarnerland in den Reiseberichten des 17.-19. Jahrhunderts. Glarus 1943, S. 135

3) Becker: Ruf zur Heimat, S. 275 ff.

4) Vgl. Jenny: Handel und Industrie II, S. 330 ff.

18 Drucktischen zu eröffnen. Bis zur Einführung der Maschine in den 60er Jahren war straffe Reglementierung und Pünktlichkeit in der Druckerei lange nicht so unabdingbar wie in der Spinnerei, wo Arbeitszeit, -tempo und -organisation von der Maschine vorgegeben waren. Bis in die 30er Jahre hatten die Drucker, vor allem die Druckerinnen die "Untugend", zu spät in die Fabrik zu kommen und zu früh Feierabend zu machen. Als die Firma Egidius Trümpy dies ändern wollte, indem sie eine Glocke aufhängte, die die Arbeit ein- und auszuläuten hatte, gab es einen kleinen Streik und Krawall, und die Glocke verschwand auf dem Estrich ¹⁾. Als weiterer Aspekt für die mangelnden menschlichen Kontakte zwischen Spinnereifabrikant und Arbeitern ist in Betracht zu ziehen, dass der soziale Abstand zwischen einem aus Arbeiter-oder Handwerkerkreisen aufgestiegenen Druckereiunternehmer und den mehrheitlich qualifizierten Druckereiarbeitern kleiner war, als zwischen einem "kleinen" Spinnereiunternehmer und den überwiegend unqualifizierten Spinnereiarbeitern.

Allmählich begannen aber die menschlichen Beziehungen zwischen Unternehmer und Arbeitern auch in der Druckerei zu verfallen, insbesondere in den grossen von etablierten Unternehmern geführten Betrieben.

Zwischen Arbeiter und Unternehmer trat der Aufseher. "Die Arbeiter befinden sich unter dem Aufseher und dieser wieder unter dem Herrn."²⁾

Dieses Aufseher- und Ueberwachungssystem erreichte in den Druckereien nie dieselbe starke Ausprägung, wie in der Spinnerei mit ihren arbeitsteiligen Maschinen: "Je über zehn Arbeiter wird wieder einer

1) Vgl. Dürst: Wirtschaftliche Verhältnisse, S. 101

2) Vgl. Becker, B.: Ein Wort über die Fabrikindustrie mit besonderer Hinsicht auf den Kanton Glarus. Basel 1854, S. 59.

eingesetzt. Da gibt es Unter-Mittel-Ober- und Oberstaufseher." ¹⁾

Die Arbeiter waren zur gegenseitigen Denunzierung angehalten. Die Aufseher, welche dem "Herrn" einen Teil seiner Arbeit abnahmen, wie zum Beispiel das Verteilen der Arbeiter auf die einzelnen Spinnstühle "wollten in solchen Dingen (Verteilung der Arbeiter auf Maschinen) dem Herrn oft noch mehr sparen, als diese selber sparten." ²⁾ In der Spinnerei Kunz wollte ein Aufseher Kindern, denen bisher nur zwei Spinnstühle zugeteilt waren, deren drei zuteilen, worauf die Kinder wegliefen ³⁾.

Aber nicht nur das Grösserwerden der Fabriken und die arbeitsteilige Maschine mit ihrer spezifischen Organisationsform veränderte die Beziehung zwischen Unternehmer und Arbeitern, es waren auch die sich verschärfenden kapitalistischen Produktionsbedingungen, der steigende Konkurrenzkampf, die den Arbeiter in den Augen der Unternehmer immer mehr als blosses Objekt, als Kostenfaktor in der Rentabilitätsrechnung erscheinen liessen. Ein grosses Arbeitskräfte-reservoir und fehlende staatliche Kontrolle erleichterten diese Entwicklung noch.

Bis in die 60er Jahre nahm der Staat kaum Einfluss auf das Arbeitgeber-nemerverhältnis. Die Fabrikordnung wurde von den Unternehmern, die sich an keinerlei praktikablen Vorbildern orientieren konnten, allein gesetzt und fand ihren Niederschlag in den sogenannten Fabrikreglementen, die erst im nachhinein eine staatliche Legitimation erfuhren ^{Anm. 1)}. In ihnen wird deutlich, wie einseitig

Anm. 1) Ein Fabrikreglement ging sogar soweit, dass es Handlungen mit Strafe bedrohte, die nur die Landesbehörden strafen konnten. Siehe: Bericht an die hohe Standeskommission über die erste Fabrikinspektion im Winter 1864/65 zu Handen von Landamann und Rath des Kanton Glarus, S. 18.

1) Vgl. Becker, Fabrikindustrie, S. 61.

2) Vgl. Becker, Fabrikindustrie, S. 114.

3) Vgl. Becker, Fabrikindustrie, S. 114.

die Unternehmer Rechte und Pflichten verteilt sehen wollten und wie sie sich den "idealen" Arbeiter vorstellten.

Obwohl der Unternehmer bei der Abfassung seines Fabrikreglementes an keinerlei staatliche Bestimmungen oder Absprachen mit anderen Unternehmern gebunden war, sahen die einzelnen Fabrikreglemente fast gleich aus und regelten im wesentlichen folgende Punkte:

1) Die Kündigungsmodalitäten

Der Arbeiter musste vier Wochen vor Austritt kündigen, ansonsten wurden ein bis zwei Wochenlöhne zurückbehalten. Der Arbeitgeber hatte in dieser Angelegenheit freie Hand (Anm. 1).

In den Druckereien, wo es nur selten Fabrikreglemente gab, war der Austritt für Arbeiter wesentlich leichter.

2) Das Verhalten der Arbeiter gegen Maschinen und Werkzeuge, das selbstverständlich auf deren Erhaltung ausgerichtet zu sein hatte.

3) Das Betragen bei der Arbeit, wobei das Schwergewicht bei Fleiss und Pünktlichkeit lag.

Um die Arbeitsleistung der Arbeiter zu steigern, führten die Unternehmer ein Strafen- Belohnungssystem ein. Quantitativ und qualitativ schlechte Arbeit wurde mit Bussen belegt, deren Ertrag direkt in die

Anm. 1) Aus den 60er Jahren sind Absprachen zwischen den Fabrikbesitzern des Grosstals bekannt, die beinhalten, dass kein Arbeiter eingestellt werden solle, "der aus einer anderen Fabrik ohne Abschied davongelaufen sei." Wahrscheinlich bestanden solche Absprachen schon früher. Vgl. Bericht an die hohe Standeskommission über die zweite Fabrikinspektion zu Händen von Landmann und Rath des Kanton Glarus, 1869, S. 5.

Taschen der Unternehmer floss ¹⁾. Die besten Arbeiter erhielten Prämien. In der Spinnerei Kunz unternahmen einige Arbeiter den Versuch, sich dem ständigen Gehetztsein dadurch zu entziehen, dass sie die Prämien teilten. Als die Sache Kunz zu Ohren kam, verhängte er strenge Strafen über die betreffenden Arbeiter ²⁾.

Der Unfallschutz erwies sich durchwegs als völlig ungenügend, die mechanischen Werke waren nur zum Teil abgeschirmt, was immer wieder zu schlimmen Zwischenfällen führte ³⁾.

Aus all dem geht hervor, dass die Arbeiter während der ersten Hälfte des Jahrhunderts dem Gewinnstreben der Unternehmer fast völlig recht- und schutzlos ausgeliefert waren. Es ist hier nicht der Ort, auf das Arbeiterelend, die unmenschlichen Arbeitszeiten, die Kinderarbeit, die hohe Sterblichkeit u.s.w. einzugehen; wir beschränken uns auf die Haltung der Unternehmer diesen Problemen gegenüber und versuchen im einzelnen aufzuzeigen, wie und mit welchen Mitteln sie danach strebten, die bestehenden trostlosen Zustände zu stabilisieren. Auf den 1824 vom Rat gefassten Beschluss, die Nachtarbeit in Spinnereien wegen Feuergefahr zu verbieten, antworteten die Spinnereibesitzer mit einem Protestschreiben: Der Rat benachteilige sie gegenüber anderen Berufsarten, die Gewerbefreiheit sei verletzt. Die Verordnung läge auch nicht im Interesse der Arbeiter, deren Verdienst dadurch reduziert werde. Der Rat blieb diesmal bei seinem

1) Vgl. Erste Fabrikinspektion, S. 18.

2) Vgl. Becker: Fabrikindustrie, S. 39.

3) Vgl. Erste Fabrikinspektion, S. 15.

Gesetz. Dennoch führten einige Spinnereien die Nachtarbeit in den 40er Jahren wieder ein. 1845 erliess der Rat folgende Verordnung: Bei Wassermangel und Reparaturen ist die Nachtarbeit gestattet, sonst nicht. Kinder, welche zum Besuch der Alltagsschule verpflichtet sind, dürfen weder zur Tages- noch zur Nachtzeit für Arbeiten in Spinnereien verwendet werden. Dies veranlasste die Spinnereifabrikanten und wahrscheinlich unter deren Druck auch einige Spinnereiarbeiter, eine Beschwerdeschrift einzulegen. Die Fabrikanten wurden zudem persönlich vorstellig beim Rat und betonten, die Arbeiter wollten die Nachtarbeit, und wenn das Nachtarbeitsverbot auf die Vorwerke ausgedehnt würde, müssten sie ihre Spinnereien wegen in- und ausländischer Konkurrenz schliessen. Daraufhin, 1846, gestattete der Rat unter dem Druck der Fabrikanten, die Nachtarbeit innerhalb weiterer Grenzen als vorher. Anm. 1)

Das Arbeitsverbot für alltagsschulpflichtige Kinder in Spinnereien blieb bestehen. Ferner verbot der Rat unter Berufung auf Gesundheit und Moralität der Arbeiter, den repetierschulpflichtigen Kindern (= Kinder über 12 Jahre) die Nachtarbeit in den der Repetierschule vorangehenden Nächten. Die Fabrikanten wehrten sich gegen diesen ihren materiellen Interessen entgegengesetzten Eingriff mit dem Argument, die Gewerbefreiheit sei verletzt.

Was die von Unternehmerseite offiziell vorgebrachten Argumente wie Konkurrenzkampf, Gewerbefreiheit, Wohlergehen der Arbeiter Anm. 2) anbelangt, ist nicht zu verkennen, dass der harte

Anm. 1) Dieser Ratsbeschluss wurde zwei Jahre später auch von der Landsgemeinde bestätigt. Der Schrecken über die zusammengebrochene Handweberei und die Angst vor der englischen Konkurrenz liessen ein fortschrittlicheres Gesetz noch nicht zu.

Anm. 2) Die Arbeiter waren teilweise tatsächlich gegen Arbeitszeitkürzungen, aus Angst, sich nicht mehr ernähren zu können.

Konkurrenzkampf, neben grossem Arbeitskräftereservoir und mangelnder Arbeiterorganisation, tatsächlich ein Hindernis für humanere Arbeitsbedingungen war. Auf das Argument der Gewerbefreiheit wird noch zurückzukommen sein.

Wie das in allen frühindustriellen Ländern verbreitete Arbeiterelend zeigt, waren die herrschenden Zustände nicht so sehr Ausfluss des Unternehmerwillens; der einzelne Unternehmer als Individuum hatte nur einen relativ kleinen Spielraum. Er konnte die Fabrikreglemente strenger oder milder handhaben, freundlicher oder unfreundlicher zu seinen Arbeitern sein, aber im wesentlichen gilt doch, was Becker sagt: "Der Arbeiter wird ruiniert aber nicht böswillig und absichtlich. Das System machts, die ganze Weise." ¹⁾

Das die Unternehmer "ihre" Gewerbefreiheit durch keinerlei gesellschaftliche Rücksichten eingeschränkt sehen wollten, wurde bereits anhand einiger Beispiele dargelegt. Diese Haltung schien ihnen durchaus legitim, waren sie es doch, die durch ihren Fleiss Tausenden von Leuten Brot gaben, schöne Strassen, Schulhäuser und die Bildung eines Handwerkerstandes ermöglichten. Ja, sie waren die Träger des Fortschritts schlechthin, so meint Caspar Jenni, ein Fabrikant in der ersten Hälfte des Jahrhunderts ²⁾. Die Arbeitermisere hielten die Fabrikanten allenfalls für eine Uebergangserscheinung in einer Zeit des geistigen und materiellen Fortschritts. Industrie und Arbeit waren in ihren Augen prinzipiell etwas Gutes, zumal sie Trägheit und Ungehorsam wirksam bekämpften.

1) Vgl. Becker: Fabrikindustrie, S. 30.

2) Bericht über die im Fache des Armenwesens ausgeschriebenen Fragen, in: Verhandlungen der gemeinnützigen Gesellschaft, 28ster Bericht 1843. Glarus 1844, S. 94.

So preist Caspar Jenni "den Geist rastloser Tätigkeit", mit dem die Fabrikarbeiter schon vor Anbruch des Tages bis spät in die Nacht hinein in ihrer spärlichen Freizeit ihre Gärten bestellten, während man im nichtindustriellen Sernftal nur allzu oft auf "Trägheit und Nachlässigkeit" stosse ¹⁾. Solche Ansichten sind bis in die 50er Jahre wohl kaum als gezielte Rechtfertigungsideologien zu interpretieren, wie sie in der zweiten Hälfte des Jahrhunderts vorkamen, denn bis 1850 war die Position der Unternehmer durchaus so, dass sie sich nicht ernsthaft zu verteidigen brauchten.

Völlig unangefochten waren die Unternehmer allerdings nicht. Ausser von handwerklich-kleinbürgerlichen Elementen kam auch Kritik aus dem Lager bürgerlicher Philanthropen, die sich zu patriotischen gemeinnützigen Gesellschaften zusammenschlossen. Da nur letztere das Verhalten der Unternehmer beeinflussten, einige Fabrikanten sogar Mitglieder solcher gemeinnütziger Gesellschaften waren, sei etwas näher auf deren Gedankengut eingegangen. Es ging ihnen vor allem darum, die Arbeitsverhältnisse zu "humanisieren", wobei sie das Heil nicht allein beim Staat erwarteten, sondern auch an die Selbstheilungskraft der Gesellschaft, die christliche Nächstenliebe, glaubten ²⁾. Sie versuchten dem Unternehmer ein patriarchalisches Ethos einzupflanzen: Pfarrer Trümpi, ein Mitglied der gemeinnützigen Gesellschaft erstrebte "dass der Fabrikherr zu seinen Arbeitern ein Verhältnis habe, gleich wie der Hausvater über die Familie, der Herr über sein Gesinde." ³⁾ Bluntschli, ebenfalls Mitglied der Gesellschaft,

1) Bericht über die im Fache des Armenwesens ausgeschriebenen Fragen, in: Verhandlungen der Gemeinnützigen Gesellschaft, 28ster Bericht 1843, Glarus 1844, S. 94.

2) Gemeinnützige Gesellschaft, 28ster Bericht, S. 125.

3) Gemeinnützige Gesellschaft, 28ster Bericht, S. 125.

wünschte für die Fabrik "ein organisches Verhältnis der Unterordnung, doch keineswegs mit absoluter Gewalt des Herrn, sondern so, dass die individuelle sittliche Freiheit sich ausbreiten könne." ¹⁾

Als Lösung fast aller Fragen priesen die gemeinnützigen Gesellschaften das Prinzip der "Assoziation": "Assoziation ist das Prinzip der Zeit, das in den mannigfaltigsten Formen und Richtungen die sozialen Verhältnisse durchdringt... Die Spar- und Krankenkassen fassen alle auf dieser segensvollen Grundlage und bilden die wirksamste Schutzwehr der Gesellschaft gegen das Andringen des bösen Dämons, Proletariat genannt." ²⁾ Die Sparkassen sollten also bei den Arbeitern den Wegfall des Proletarierbewusstseins bewirken. Dabei war auch das moralische Moment wichtig: Die Erziehung der Arbeiter zur Sparsamkeit. Die Arbeiter sollten aber keine eigenen Kassen haben, denn dazu waren sie nach Ansicht der Philantropen noch nicht fähig. Vielmehr war es Pflicht des Unternehmers, Kranken- und Sparkassen zu gründen und seine Arbeiter väterlich zu betreuen und zu erziehen. Schon an dieser, dem Unternehmer zugeschriebenen Rolle als edler Erzieher zeigt sich das hohe Prestige, welches er in der damaligen Gesellschaft genoss.

Allerdings war die Mehrzahl der Unternehmer keineswegs bereit, solche Erziehungsaufgaben zu übernehmen. Nur bei wenigen fielen die Ideen der gemeinnützigen Gesellschaft auf fruchtbaren Boden. Als Prototyp dieser zweiten Art sei Fabrikant und Ratsherr Jenni, Mitglied der schweizerischen gemeinnützigen Gesellschaft, zitiert ³⁾, der

1) Gemeinnützige Gesellschaft, 28ster Bericht, S. 123.

2) Vortrag eines Mitglieds der gemeinnützigen Gesellschaft. Abgedruckt in: "Neue Glarner Zeitung", 26. Sept. 1863.

3) Die Ausführungen Jennis sind abgedruckt in der "Glarner Zeitung", 21. Sept. 1844.

sich weitschweifig über die Schattenseiten des Fabrikwesens auslässt: Als besonders verwerflich erscheint ihm, "dass das unschuldige Kind in der Fabrik alle Zoten, schmutzigen Gespräche, die eckelhaftesten Erzählungen, wo öfters die geheimsten Angelegenheiten aus dem ehelichen Leben ganz unverschleiert ans Tageslicht kommen, hören muss." Von Schlechtem sei es, dass die Reichhaltigkeit des Verdienstes die Begehrlichkeit wecke. Sehr negativ vermerkt Jenni, "dass zwischen den hablichen Klassen und derjenigen der arbeitenden unbemittelten kein wesentlicher Unterschied in der Kleidung mehr bestehe." Das Zusammensein beider Geschlechter in den Arbeitssälen und der reichliche Erwerb führe zu frühen Heiraten. In solchen Ehen "fehle der Rechnungsgeist, der den...monatlichen Verdienst mit regelmässigen Ausgaben ins Gleichgewicht zu bringen sucht und für Tage der Heimsuchungen einige Ersparnisse auf die Seite legt; der weise Abteilungsgeist, der in Küche und Keller wacht und forwährend nützliche Ersparnisse im Kleinen und im grossen auffindet." Jenni empfindet Mitleid mit den Fabrikarbeiterkindern, "die unter fremder Aufsicht, ohne geistige Pflege aufwachsen müssen und durch Müdigkeit und geisige Stumpfheit in der Schule auffallen." Um diesen Missständen abzuhelpen empfiehlt er Kinderschutzmassnahmen, ferner solle der Unternehmer Spar- und Krankenkassen für die Arbeiter gründen. Fabrikant Jenni bedauert, "dass der Arbeiter in seinem Herrn leicht einen despotischen herzlosen und gewinnsüchtigen Befehlshaber erblickt." Der Fabrikherr könne jedoch viel zur Zerstreuung solcher Vorurteile beitragen "wenn er immer davon ausgeht, dass seine und des Arbeiters Wohlfahrt sich gegenseitig bedingen. Er muss aber sowohl seine Autorität wahren, als von Rohheit und Härte fernbleiben, zum Fleiss, zur tüchtigen Ausführung der Arbeit aufmuntern, Trägheit und üblen Willen rasch und energisch bestrafen."

Wie schon erwähnt, wollte die grosse Mehrzahl der frühindustriellen Unternehmer nichts von dem Gedankengut der gemeinnützigen Gesellschaft wissen. Es erschien ihnen, von wenigen "löblichen" Ausnahmen abgesehen, lästig und überflüssig, Spar- und Krankenkassen zu gründen. Für sie war der Arbeiter ein Teil ihres Produktionsapparates, der bei Alter und Krankheit ebenso selbstverständlich durch frische Kräfte ergänzt werden kann, wie man veraltete mechanische Einrichtungen durch neue ersetzt. Daraus erklärt sich, dass die gemeinnützigen Kassen noch lange gegenüber den eigentlichen Fabrikassen überwogen ^{Anm. 1)}. Im Mittelpunkt der Unternehmerwohlfahrt standen auch im Kanton Glarus die Krankenkassen, Sparkassen waren nur von sekundärer Bedeutung.

Reine Alterskassen gab es in der Textilindustrie eher selten, einmal weil hier ältere Arbeiter fast ganz fehlten, sodann weil die Unternehmer sich vor den finanziellen Konsequenzen fürchteten ^{Anm. 2)}. In Glarus tauchten sie relativ spät auf. Als Beispiel sei hier die 1852 von den Fabrikbesitzern gegründete Pensionskasse Jenny & Blumer genannt, die nur Renten an Arbeiter bezahlte, die schon seit 30 Jahren im Betrieb tätig waren ¹⁾. Hier spielte wohl das Motiv der Arbeiterstambbildung, die Bindung an den Betrieb, die ausschlaggebende Rolle.

Anm. 1) 1865 standen im Kanton Glarus 10 gemeinnützige Kassen mit 3400 Mitgliedern 5 Fabrikassen mit 1700 Mitgliedern gegenüber. Vgl. Miaskowski, A. von: Die schweizerische Allmend in ihrer geschichtlichen Entwicklung vom 18. Jahrhundert bis zur Gegenwart, Leipzig 1879, S. 30.

Anm. 2) Fabrikant Guyer sagt bezüglich des Kantons Zürich, die Zahl der 40-50jährigen Textilfabrikarbeiter sei sehr niedrig. Vgl. "Neue Glarner Zeitung", 26. Sept. 1863.

1) "Neue Glarner Zeitung", 26. Sept. 1863.

Dasselbe gilt für die Gründung vieler Krankenkassen. Allerdings muss man hier nach Organisation und Verwaltung zwei Typen von Krankenkassen unterscheiden: erstens den autoritären Typ, zweitens den freiheitlichen Typ. Charakteristisch für den autoritären Kassentyp ist etwa, dass der Beitritt für alle Arbeiter obligatorisch erklärt wird, dass die Prämien ihnen vom Lohn abgezogen und direkt in den Betrieb investiert werden. Auch die Statuten werden vom Arbeitgeber allein entworfen.

Solche Kassen waren verglichen mit dem Kanton Zürich in Glarus relativ selten. Einzig in der Spinnerei Haslen wurde der Beitritt für obligatorisch erklärt ^{Anm. 1) 1)}.

Die freiheitlicheren Kassen, bei denen die Arbeiter zum Beispiel den Vorstand selbst wählen konnten, überwogen. In einigen Fabrikkrankenkassen berieten Arbeiter und Unternehmer mehr oder weniger gemeinsam über gewisse Probleme, d.h. das formale Prinzip paritätischer Zusammenarbeit fand hier einen Ansatzpunkt. Allerdings blieb selbstverständlich die Stellung des Arbeiters in derartigen Selbstverwaltungskörperschaften angesichts des damaligen Kündigungsrechts weiterhin prekär. ^{Anm. 2)} Hin und wieder kam es vor, dass mehrere Fabrikanten gemeinsam eine Kranken- oder Alterskasse gründeten ²⁾, d.h. die Kassen dienten nicht nur der Arbeiter- sondern in einigen Fällen auch der Unternehmerorganisation.

Anm. 1) Die Krankenkasse Spinnerei Haslen wurde 1860 gegründet, zu einem Zeitpunkt also, als in Spinn- und Webereien vor allem in der Nähe von Druckereien bereits Arbeitermangel herrschte.

Anm. 2) Im Kanton Glarus waren die Krankenkassen sehr verbreitet. Im Mittelland gab es in den 60er Jahren kaum einen Arbeiter, der nicht Mitglied von zwei bis drei Krankenkassen war. Allerdings nahmen von 17 Kassen 16 nur Männer auf. Die Jahresbeiträge der Mitglieder betrugen zwischen 4.50 Fr. und 10.50 Fr.; die kranken Mitglieder erhielten pro Woche zwischen 3.- Fr. und 5.60 Fr., altersschwache und arbeitsunfähige Mitglieder erhielten 2.- Fr. pro Woche. Vgl. "Neue Glarner Zeitung", 26. Sept. 1863.

1) Vgl. "Neue Glarner Zeitung", 26. Sept. 1863.

2) Vgl. "Neue Glarner Zeitung", 26. Sept. 1863.

Dies gilt ebenfalls für die Sparkassen. So schlossen sich beispielsweise die Unternehmer von Rütli und Umgebung zusammen und gründeten eine Ersparniskasse für ältere Arbeiter, deren Einlagen zu 5% verzinst wurden. Zweck war, "die Sparsamkeit der Arbeiter zu fördern"¹⁾ und sie stärker an den Betrieb zu binden. Allerdings dauerte es noch lange, bis die Arbeiter tatsächlich über ein Sparvermögen verfügten. Noch im Jahre 1873 standen 33% Besitzenden 67% Besitzlose bzw. Kopfsteuerpflichtige mit einem Vermögen unter Fr. 2000.— gegenüber²⁾.

1) Erste Fabrikinspektion, S. 20.

2) "Tagwacht", 7. Feb. 1874.

4. Sozialer Status der Glarner Druckerei-, Spinnerei- und Weberei-
unternehmer

Anhand folgender vier Kriterien soll nun der soziale Status der Glarner Unternehmer während der ersten Hälfte des Jahrhunderts gemessen werden:

- 1) Selbst- und Fremdeinschätzung der Unternehmer
- 2) Vermögensverhältnisse
- 3) Wirtschaftliche Macht
- 4) Lebensstil in weiterem Sinne, worunter
 - a) Umgang mit anderen Schichten
 - b) Berufs- und Partnerwahl der Unternehmernachkommen und
 - c) Wohn- und Konsumverhalten verstanden werden soll.

Was die Selbst- und Fremdeinschätzung der Unternehmer betrifft, ordneten sie sich selbst der Oberschicht zu. Neben der Oberschicht gab es in ihren Augen noch den Mittelstand und die Arbeiterklasse Anm. 1). Ihr Schichtungsbild war also nicht dichotomisch angelegt,

Anm. 1) Diese Aussage findet sich in:
a) Gemeinnützige Gesellschaft, 28ster Bericht, S. 95 f.
b) "Alpenbote", 13. Sept. 1840
c) "Alpenbote", 7. Mai 1841
Der Alpenbote bezeichnete sich selbst als Zeitung des soliden Mittelstandes, trägt aber deutlich Unternehmerrzüge (vgl. Alpenbote 1840: 21. Jan., 28. Jan., 8. März, 17. März). Er wurde von einem Unternehmer gegründet, dessen Vater sich vom Handwerker zum Grosskaufmann emporgearbeitet hatte.

wie beispielsweise bei den Berliner Grossunternehmern und Bankiers ¹⁾, die nur unterschieden zwischen herrschender und dienender Klasse, Besitzenden und Besitzlosen. Die Glarner Unternehmer sahen sehr wohl, dass es dazwischen, wie Fabrikant C. Jenny sagt, "einen nicht unbemittelten Mittelstand" gab. Bemerkenswerterweise benützten die Unternehmer zur Kennzeichnung der Oberschicht das Kriterium "Reichtum", also ein Kriterium, das ihnen selbst einen guten Platz sicherte. Von Vornehmheit oder Bildung war erst an zweiter Stelle die Rede.

Sowohl von der zeitgenössischen Presse als auch vom Bildungsbürgertum wurden die Unternehmer schon früh der Oberschicht und nicht dem Mittelstand zugerechnet ²⁾. So sprechen beispielsweise Pfarrer Trümpi ³⁾ und B. Becker ⁴⁾ von den "höheren Ständen" - den Reichen und Vornehmen - und meinen damit auch die Unternehmer.

Ueber die Selbst- und Fremdeinschätzung der Aufsteiger-Unternehmer im besonderen konnte ich keine Quellen finden. Aufgrund ihres Umgangs mit anderen Schichten ⁵⁾ und ihrer Berufs- und Partnerwahl ⁶⁾ kann man lediglich vermuten, dass sie sich, zumindest am Anfang ihrer Karriere, der Mittelschicht zugehörig fühlten und auch von anderen Gruppen so eingeordnet wurden.

Einen Ueberblick über die Vermögensverhältnisse der Glarner Unternehmer ergeben die folgenden Tabellen:

-
- 1) Vgl. Kaelble, H.: Berliner Unternehmer während der frühen Industrialisierung. Herkunft, sozialer Status und politischer Einfluss, Berlin-New-York 1972, S. 151.
 - 2) Vgl. "Glarner Zeitung", 18. Dez. 1834.
 - 3) Gemeinnützige Gesellschaft, 28. Bericht, S. 127.
 - 4) Vgl. Becker: Fabrikindustrie, S. 48.
 - 5) Vgl. S. 76 ff.
 - 6) Vgl. S. 80 ff.

Tab. I Vermögen der Glarner Druckerei-, Spinnerei-, Weberei-
unternehmer und der Kaufleute im Jahr 1840

Vermögen von	Vermögen von Druckerei- Spinnerei- Webereiunter- nehmern und von 24 Kaufleuten 1)	Vermögen von Spinnerei- und Weberei- unternehmern	Vermögen von Druckerei- unternehmern
über 20'000 fl	4 %	4 %	6 %
10 - 20'000 fl	18 %	17 %	18 %
5'000-10'000 fl	12 %	17 %	10 %
1'000-5'000 fl	33 %	31 %	32 %
1 - 1'000 fl	33 %	31 %	34 %
0 fl	-	-	-
Zahl der Fälle	103 Fälle	29 Fälle	50 Fälle
Anm. 1)			

1) Dabei handelt es sich um bedeutsame Kaufleute, die mit Produkten aus Spinnerei, Weberei und Druckerei handelten.

Anm. 1) Bei den Spinnerei- und Webereiunternehmern konnten die Vermögen in ca. 70 % der Fälle, bei den Druckereiunternehmern in ca. 50 % der Fälle ermittelt werden.

Tab. II Vermögen aller Haushaltungen in Mollis und Näfels 1840

Vermögen von		Haushaltungen in Mollis absolut	Haushaltungen in Mollis in %	Haushaltungen in Näfels absolut	Haushaltungen in Näfels in %
Kat. I	über 20'000 fl	35	6 %	11	2 %
Kat. II	10-20'000 fl				
Kat. III	5'000-10'000 fl	17	3 %	11	2 %
Kat. IV	1'000-5'000 fl	103	18 %	136	25 %
Kat. V	1-1'000 fl	35	6 %	55	10 %
Kat. VI	0 fl	386	67 %	332	61 %
		576	100 %	545	100 %

Anm. 1)

Anm. 1)

1 fl = 2,22 2/9 Fr. oder 45 fl = 100 Fr.

Alle Zahlen stammen aus den Steuerregistern des Kanton Glarus, die seit 1840 geführt werden.

In Tab. I fällt auf, dass viele Unternehmer ein Vermögen unter 5'000 fl versteuerten. Es ist mit Sicherheit anzunehmen, dass dabei einiges unsteuert blieb, hatten doch die Glarner diesbezüglich ganz eigene Ansichten. A. Jenny schreibt: "Während Gesetz und Sitte eine sehr genaue Ermittlung und Besteuerung des mühelos ererbten Vermögens verlangen, war bis in die neuere Zeit der Grundsatz, wenn auch nicht gesetzlich sanktioniert, so doch in der Praxis fest eingewurzelt, mit dem Selbsterworbenen, quasi als Prämie für Strebsamkeit und Sparsamkeit, bedeutend schonender zu verfahren." ¹⁾

Die grosse Zahl von relativ kleinen Unternehmervermögen liegt zum Teil auch darin begründet, dass in zahlreichen Familienbetrieben einige Familienmitglieder sehr viel, andere sehr wenig versteuerten. Weiter ist zu berücksichtigen, dass die Mehrzahl der Firmen noch nicht zwanzig Jahre alt war und das ererbte Vermögen noch nicht so sehr ins Gewicht fiel. Bezeichnenderweise waren die Inhaber von grossen Vermögen weitgehend sehr etablierte Unternehmer. Ganz vorne liegt mit 86'000 fl Egidius Trümpi, Besitzer einer der ältesten und grössten Druckereien. Ihm folgen zwei verwandte Mitgeschäftsinhaber mit ähnlich hohen Vermögen. Heinrich Kunz, der seine Spinnerei allerdings erst 1839 eröffnet hatte, versteuerte 40'000 fl.

Für den Vergleich der Unternehmervermögen mit denen der restlichen Bevölkerung wurden, um ganz grobe Einseitigkeit zu vermeiden, zwei etwa gleich grosse Dörfer gewählt, ein vorwiegend industrielles (Mollis) und ein vorwiegend landwirtschaftliches (Näfels) Anm. 1). Der Vergleich von Tab. I und Tab. II ergibt, dass

Anm. 1) Wie sich die Vermögen auf die einzelnen Berufe verteilen, konnte leider wegen der mangelhaften Angaben in den Steuerregistern nicht ausfindig gemacht werden.

1) Vgl. Jenny: Handel und Industrie II, S. 691

die Unternehmervermögen weit über dem Durchschnitt der übrigen Vermögen lagen: Versteuerten doch in beiden Dörfer über 70 % der Haushaltungen ein Vermögen unter 1'000 fl, während bei den Unternehmern "nur" ca. ein Drittel unter diese Kategorie fällt. Dennoch waren die Unternehmer noch nicht Inhaber der eigentlichen Spitzenvermögen (über 100'000 fl), die weiterhin in Händen der traditionellen Führungsschicht lagen; auch bei den grossen Vermögen (über 10'000 fl) war diese immer noch sehr bedeutsam.

Die Unternehmerschicht als Ganzes musste sich 1840 mit dem zweiten Rang begnügen; ca. zwei Drittel der Unternehmer nannten lediglich ein Mittelstandsvermögen ihr eigen, wobei hier allerdings die nachlässigen Steuerungspraktiken der Unternehmer in Rechnung zu stellen sind.

Die wirtschaftliche Macht der Unternehmer kann gar nicht hoch genug eingeschätzt werden. Jeder zeitgenössische Zeitungsartikel, der die Unternehmer auch nur beiläufig erwähnt, enthält meist auch einen Hinweis auf die immens wichtige Rolle, welche die Unternehmer damals als Brotgeber hatten. Ihre Fabriken "wurden von armen Eltern, Gemeinden und Regierungen als Retter in der Not angesehen".¹⁾ Wie erpicht die einzelnen Gemeinden auf Fabriken waren, geht aus folgendem Beicht hervor: "Im Jahre 1856 entstand nun auch in unserem Dorf eine mechanische Weberei mit ca. 200 Webstühlen, welche als eine willkommene Verdienstquelle begrüsst wurde. Der Tagwen Diesbach trat in den Verkauf von Boden- und Wasserrecht nur ein, unter der Bedingung, dass ein Etablissement gegründet werde, welches 150 Personen Verdienst gebe, und dass die

1) Brunner, J.C.: Licht- und Schattenseiten der Industrie mit besonderer Berücksichtigung unserer schweizerischen Verhältnisse. Ein kleiner Beitrag zur Lösung der Arbeiterfrage. 3. Auflage, Aarau 1872, S. 25.

Arbeiter, wenn vorhanden, zuerst aus dem eigenen Dorf genommen würden." ¹⁾ Nicht so gut wie den Bürgern von Diesbach erging es jenen von Matt. Sie mussten noch in den 60er Jahren im benachbarten Engi in die Fabrik gehen: "Es gibt Weberinnen, die 3/4 Stunden vom Etablissement entfernt wohnen; diese müssen am Morgen vor vier Uhr aufstehen und kommen am Abend kaum vor zehn Uhr zu Bette, so dass sie höchstens sechs Stunden Schlaf haben." ²⁾

Wie aus der Volkszählung von 1837 hervorgeht, scheuten viele Fabrikarbeiter aus armen Gemeinden wie Elm, Schwändi etc. derart lange Arbeitswege und machten ihren Arbeitsort auch zum Wohnort, was zu eigentlichen Arbeitersiedlungen in den Industriegemeinden führte und deren soziales Gefüge stark veränderte ³⁾.

Darin also, dass die Unternehmer Arbeitsplätze für über 6000 Menschen schufen und somit deren und indirekt auch die Arbeits- und Lebensbedingungen anderer Bevölkerungsgruppen bestimmten, lag ihre zentrale wirtschaftliche Bedeutung in Gesellschaft und Staat.

Wie es den Unternehmern gelang, ihre wirtschaftliche Macht in politische umzusetzen, wird in Kap. 6 beschrieben.

Innerhalb der Unternehmer selbst gab es im Kanton Glarus keine ausgeprägte Führungsschicht, wie zum Beispiel in Berlin, wo Grosskaufleute und reiche Bankiers die ganze wirtschaftliche Macht in sich vereinigten und die "kleinen" Unternehmer von sich abhängig machten ⁴⁾. Sicherlich waren die kleinen Firmen durch die grossen eingeschränkt, indem diese bei gewissen Artikeln und auf bestimmten

1) Heer, G.: Bilder aus der Geschichte von Diesbach-Dornhaus, Glarus 1891, S. 18 f.

2) Bericht der zur Entwerfung eines Fabrikpolizeigesetzes niedergesetzten Kommission an den hohen dreifachen Landrat 1864, S. 13

3) Vgl. Heer-Blumer: Gemälde, S. 278

4) Vgl. Kaelble: Berliner Unternehmer, s. 154 f.

Märkten eine monopolähnliche Stellung hatten; aber von einem eigentlichen Abhängigkeitsverhältnis kann nicht gesprochen werden.

Im Zusammenhang mit dem Lebensstil der Glarner Unternehmer soll hier zuerst ihr Umgang mit anderen sozialen Schichten beschrieben werden.

Was den Kontakt zu Arbeitern angeht, sei auf das Kapitel Arbeitgeber-nehmerverhältnis verwiesen.

Mit Handwerkern und sonstigen Vertretern der Mittelschicht trafen sich die Fabrikanten zu Gespräch und Geselligkeit im Wirtshaus. Wohl etwas schönfärberisch berichtet ein Zeitgenosse: "Das Wort eines jeden galt gleichviel. Ein verständiger Handwerker hielt einem angesehenen Manne mit Bescheidenheit das Gleichgewicht bei ganz ungleichen Ansichten. Man war freimütig und kannte die Ziererei und Knechtschaft in Gespräch und Umgang nicht." ¹⁾

Abgesehen von persönlich-verwandschaftlichem Umgang waren Unternehmer und Gewerbetreibende gemeinsam in karitativen Organisationen - wo beispielsweise Opfer für Brandgeschädigte gesammelt wurden ²⁾ - und in verschiedenen politischen Gremien ³⁾ tätig.

Bei den Aufsteigern waren enge persönliche Kontakte zu kleinbürgerlich-handwerklichen Gruppen weit ausgeprägter als bei den übrigen Fabrikanten, was nicht weiter erstaunt, da sie ja selbst aus diesen Kreisen stammten und teilweise wieder in diese Kreise heirateten. Weitere Beziehungen ergaben sich aus dem Umstand, dass das Geschäft der Aufsteiger von Verwandten, d.h. "kleinen" Handels- und Gewerbetreibenden finanziell unterstützt wurde ⁴⁾.

-
- 1) Speich, H.: Betrachtungen zur Glarnerischen Sozialpolitik. Glarus 1926, zitiert S. 34 ff. P. Scheitlin, der zu Anfang des Jahrhunderts Reisen in den Kanton Glarus unternommen hatte.
 - 2) Vgl. "Glarner Zeitung", 21. Aug. 1834 und Schindler, F.: Die Casinogesellschaft in Glarus, 1831-1901, Glarus 1907, S. 10.
 - 3) Vgl. S. 100.
 - 4) Beispiel: Jenny: Handel und Industrie II, S. 246.

Mit der Oberschicht trafen sich die Unternehmer abgesehen von freundschaftlich-verwandtschaftlichen Kontakten ebenfalls in politischen Gremien und zudem zu vielerlei gesellschaftlichen Anlässen, wie Bällen, kleinen Konzerten und Kaffeezirkeln ¹⁾. Auch die Aufsteiger durften teilweise mitmachen, allerdings erst bei entsprechendem Geschäftserfolg. Meist wurden erst die Söhne richtig akzeptiert.

Eine weitere Möglichkeit gesellschaftlichen Umgangs ergab sich in den 30er Jahren mit der Gründung politischer Lesegesellschaften, die überwiegend von Vertretern reicher Honoratiorenfamilien, Unternehmern, Akademikern und wohlhabenden Handels- und Gewerbetreibenden besucht wurden. Als Beispiel sei hier die 1831 gegründete Casinogesellschaft Glarus angeführt. Bis 1850 zählte sie 124 Mitglieder, wovon ca. die Hälfte Honoratioren-^{Anm. 1)} oder Unternehmerfamilien angehörten. Die restlichen Mitglieder waren vor allem Lehrer, Pfarrer, Advokaten, d.h. Akademiker und reiche Handels- und Gewerbetreibende. Ungefähr ein Drittel der Mitglieder hatte einen höheren militärischen Rang, während dies bei den übrigen Unternehmern "nur" für einen Sechstel zutraf. Ca. ein Fünftel aller Druckereigründer und ebenfalls ca. ein Fünftel aller Spinn- und Webereigründer waren Mitglieder der Casinogesellschaft Glarus. Bei manchen Familien, vor allem bei den Druckereiunternehmern, gehörten vom Urgrossvater bis zum Sohn samt allen Vettern rechts und links alle zum Casino Glarus.

Anm. 1) Unter Honoratiorengeschlechtern seien hier die Geschlechter: Heer, Marti, Schindler, Streiff, Tschudi, Zweifel, Zwicky, Blumer, Paravicini verstanden. Vgl. Stauffacher: Absolutismus und Landsgemeindedemokratie, S. 62 ff., S. 164.

1) Lerber, H.v.: Oben bleiben! Die Lebensgeschichte der tapferen Glarnerin Emilie Paravicini-Blumer. 1808-85. Glarus 1961, S. 59.

Auch die Aufsteiger scheinen bestrebt gewesen zu sein, Mitglieder der Gesellschaft zu werden. Ca. einem Achtel aller Aufsteiger gelang die Aufnahme, der zwei Drittel der bisherigen Mitglieder in geheimer Wahl zustimmen mussten. Meist schafften aber erst die Söhne oder Enkel der Aufsteiger den Einstieg. Die Aufsteiger wurden ausnahmslos erst bei entsprechendem Geschäftserfolg aufgenommen. Als Beispiel sei Heinrich Brunner, ein ehemaliger Handdrucker angeführt, der bereits 1812 eine kleine Druckerei gegründet hatte, aber erst 1849, als sein Geschäft einen respektablen Umfang erreicht hatte, ins Casino Glarus aufgenommen wurde. Anders verhielt es sich bei Leuten aus "guten Kreisen". Die Spinnereigründer Paravicini, Söhne aus vornehmerm Honoratiorengeschlecht, gehörten schon zu den Gründern der Casinogesellschaft, obwohl ihre Firma damals noch klein war. Um bei der "Crème" der glarnerischen Gesellschaft akzeptiert zu werden, ging es also nach wie vor in erster Linie darum, aus guter Familie zu stammen, erst in zweiter Linie zählte der Geschäftserfolg.

Hauptzweck der Gesellschaft war die gesellige Unterhaltung. Man las gemeinsam Zeitungen wie die "Glarner Zeitung", die "Neue Glarner Zeitung", die Münchner "Allgemeine Zeitung", ferner auch Illustrierte und satyrische Zeitschriften, zum Beispiel den "Kladderadatsch". Dadurch kamen die Unternehmer in die Lage, sich gemeinsam mit den anderen Mitgliedern Urteile in politischen, sozialen und wirtschaftlichen Angelegenheiten zu bilden. Weitere gut besuchte Anlässe waren gemeinsame Abendessen, Billardspiel, Schlittenpartien, Sommerausflüge, Soiréen und Bälle.

Gesellschaften wie das Casino Glarus hatten für die Bewusstseinsbildung der Unternehmer eine nicht zu unterschätzende Bedeutung, denn hier prägten sich in Übereinstimmung und im Gegensatz zu anderen Gruppen spezifische Denk- und Verhaltensweisen aus. Ver-

bindend zwischen den Mitgliedern der Gesellschaft wirkten weitgehend ähnliche Besitzinteressen, die sie vom Rest der Bevölkerung abhoben¹⁾. Unterschiede zwischen Unternehmern und Akademikern gab es in ihrer Haltung in bezug auf Bildung, die bei letzteren stark von humanistischen Idealen geprägt war, während bei den Unternehmern praktische Gesichtspunkte eine wichtige Rolle spielten. Doch bereits in der zweiten, erst recht in der dritten Generation begannen sich diese Gegensätze zu verwischen. Es entstand allmählich ein gemeinsamer geisig-kultureller Hintergrund, der Vertreter aus Unternehmer-, Honoratioren- und Akademikerkreisen^{Anm. 1)} zusätzlich verband und sie gleichzeitig von der übrigen Dorfbevölkerung abhob. Die Unternehmer entwickelten in Gesellschaften wie dem Casino Glarus zusammen mit den übrigen Mitgliedern ein spezifisches Standesbewusstsein, das sich auf gemeinsame Besitzinteressen, auf eine ähnlichen geistig-seelisch-kulturellen Hintergrund, auf für sie verbindliche Verhaltensweisen und auf eine ähnliche Haltung in bezug

Anm. 1) Bei der Gruppe der Akademiker muss differenziert werden:

- Vertreter aus Honoratiorenfamilien hatten vielfach eine akademische Ausbildung. Vgl. Schindler, F.: Die Casinogesellschaft in Glarus, 1831-1901. Glarus 1907, S. 32 f.
- Die Unternehmer besuchten in der Regel erst seit den 80er Jahren Hochschulen; nicht selten heirateten aber ihre Töchter Akademiker, die man offenbar als standesgemäss empfand.
- Ferner gab es Aerzte, Pfarrer, Juristen, Apotheker etc., die weder Unternehmer- noch Honoratiorenfamilien angehörten. Sie nahmen im allgemeinen an den gesellschaftlichen Veranstaltungen der Oberschicht teil, verfügten aber nicht über dieselben finanziellen Mittel wie diese. Lehrer standen vermutlich im gesellschaftlichen Ansehen eine Stufe unter den Akademikern. Sicher ist, dass sie in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts von Unternehmer-, Honoratioren-, Akademikerkreisen nicht als "ihresgleichen" akzeptiert wurden.

1) Vgl. Kapitel Vermögen: S. 71 ff.

auf wirtschaftliche und soziale Fragen stützte ^{Anm. 1)}. Verstärkt wurde dieses Standesbewusstsein noch durch enge verwandtschaftliche Verknüpfungen dieser Gruppen ¹⁾, die nicht nur als Ursache, sondern sehr stark auch als Folge eines gemeinsamen Standesbewusstseins zu interpretieren sind.

Ueber Berufs- und Partnerwahl der Unternehmernachkommen geben die folgenden Tabellen Aufschluss.

Anm. 1) Das kontinuierliche Bestehen solcher Gesellschaften über fast ein Jahrhundert kann nicht nur als Ursache, sondern auch als Symptom eines bereits entwickelten Standesbewusstseins gesehen werden.

1) Vgl. S. 85 ff.

Tab. III Beruf der Spinnerei- und Webereigründer-Söhne 1850

24 Unternehmer:	23 Fabrikanten, ¹ , 1 Ingenieur
7 Nichtunternehmer:	2 Schreiner, 1 Baumeister, 1 Mechaniker 2 Händler 1 Modellstecher Anm. 1)

Tab. IV Beruf der Spinnerei- und Webereigründer-Schwiegersöhne
bis 1850

14 Unternehmer:	13 Fabrikanten, 1 Kaufmann 2 Pfarrer, 1 Arzt, 3 ² Vertreter von Honoratiorengeschlechtern
17 Nichtunternehmer:	2 Schreiner, 1 Maurer, 1 Zuckerbäcker, 1 Metzger 1 Reisender 1 Wirt 1 Händler 1 Zeichner, 1 Stecher, 1 Färber Anm. 1)

- 1) "Fabrikant ist der in den Genealogien verwendete Begriff und meint, wenn nichts anderes speziell vermerkt ist: Druckerei-, Spinnerei-, Weberei- und Handwebereiunternehmer.
- 2) Unter Honoratiorengeschlechtern werden dieselben Geschlechter verstanden wie in Anm. 1) S. 6. Nur Nichtunternehmer werden als Vertreter von Honoratiorengeschlechtern bezeichnet; wie schon erwähnt, stammten auch einige Unternehmer aus obigen Geschlechtern.

Anm. 1) Bei den Söhnen und Schwiegersöhnen konnte der Beruf von ca. 65% ermittelt werden.

Tab. V Berufe der Druckereigründer-Söhne bis 1850

49 Unternehmer:	44 Fabrikanten ¹ , 3 Kaufleute, 1 Chemiker, 1 Ingenieur
19 Nichtunternehmer:	2 Pfister, 1 Maurer, 1 Schneider, 1 Metzger 1 Wirt 4 Händler 1 Schreiber 1 Holzer 1 Zeichner, 2 Koloristen, 3 Handdrucker, 1 Farbkoch

Anm. 1)

Tab. VI Beruf der Druckereigründer-Schwiegersöhne bis 1850

26 Unternehmer:	22 Fabrikanten ¹ , 4 Kaufleute
27 Nichtunternehmer:	2 Aerzte, 1 Lehrer, 5 Vertreter von Honoratiorengeschlechtern ² 1 Metzger, 2 Schuhmacher, 1 Goldschmied 1 Bäcker, 1 Maurer, 2 Zimmerleute, 1 Schlosser, 1 Schneider 1 Fuhrmann 2 Bauern 4 Handdrucker, 2 Modellstecher

Anm. 2)

1) "Fabrikant" ist der in den Genealogien verwendete Begriff und meint, wenn nichts anderes speziell vermerkt ist: Druckerei-, Spinnerei-, Weberei- und Handwebereiunternehmer

2) Vgl. 2) S. 81

Anm. 1) Der Beruf von 95 % der Druckereisöhne konnte ermittelt werden.

Anm. 2) Bei den Schwiegersöhnen konnte der Beruf von 75 % festgestellt werden.

Wie aus den Tabellen III und V hervorgeht, wurde über die Hälfte der Söhne von Spinnerei-, Weberei- und Druckereigründern wieder Unternehmer. Es zeigt sich, dass sowohl in der Spinnerei und Weberei als auch in der Druckerei die Söhne von Aufsteigern, neben dem am häufigsten gewählten Beruf des Unternehmers, eher handwerkliche Berufe ergriffen als die Söhne arrivierter Unternehmer. So wandten sich beispielsweise die Söhne der Druckereigründer in der Periode von 1800 - 1820, also der "goldenen Zeit" der Aufsteiger, überproportional oft Handwerkerberufen zu. Dies erklärt sich zum Teil aus der Tatsache, dass oftmals zu dem Zeitpunkt, als der Sohn sich vor die Berufswahl gestellt sah, das väterliche Geschäft bereits Konkurs gemacht hatte, und er so in dieser Frage freiere Hand hatte. In manchen Fällen mag auch ausschlagend gewesen sein, dass nicht alle der meist zahlreichen Aufstigersöhne Unternehmerfunktionen im väterlichen Geschäft übernehmen konnten ^{Anm. 1)} und deshalb andere Laufbahnen einschlugen. Hinzu kommt, dass der Handwerkerberuf und andere Berufe wie Händler und Druckereifacharbeiter für Aufsteiger

Anm. 1) Allerdings ist mir nur ein Fall bekannt, wo wegen zu grosser Zahl der Söhne einige von der Teilnahme am Geschäft ausgeschlossen wurden. Dabei wurde gewissen Familienzweigen pauschal die Teilnahme entzogen, zu einem Zeitpunkt, als die Söhne noch nicht im Geschäft tätig waren. Ob diese ausbezahlt wurden und wer nach welchen Kriterien diesen Beschluss fasste, konnte nicht ermittelt werden. Es handelt sich hierbei um die grosse Firma Blumer & Jenny, die unter ernstlichen Führungsschwierigkeiten litt, zum einen, weil sie nicht mehr den Ueberblick über die Geschäftszweige hatte, zum anderen, weil familiäre Zwistigkeiten die Geschäftsführung erschwerten. Vgl. Schwarzenbach, R.: Glarner Unternehmerfamilien, Seminararbeit WS 73/74, S. 12.

nichts Ehrenrühriges an sich hatten, während Söhne arrivierter Unternehmer prestigeträchtigere Berufe wie Ingenieur oder Kaufmann bevorzugten. Bei den Enkeln der Aufsteiger zeigt sich übrigens bezüglich Berufswahl kein abweichendes Verhalten von den übrigen Unternehmern mehr.

Die Unternehmersöhne konnten ihren Beruf keineswegs frei wählen, sondern waren fürs Geschäft bestimmt. Sie durften beispielsweise nicht studieren, zumal keine Geisteswissenschaften, Theologie oder Medizin, Studienrichtungen, die bei den Schwiegersöhnen noch Billigung fanden. Iwan von Tschudi, 1816 geboren, "war von Haus aus bestimmt, sich zum Fabrikanten auszubilden. Er unterdrückte seinen Lieblingswunsch zu studieren und besuchte die Gewerbeschule in Aarau" ¹⁾.

In der Regel sah die Ausbildung der Unternehmersöhne folgendermassen aus: Zunächst besuchten sie ein Privatinstitut oder hatten einen Privatlehrer, denn die schlechten Dorfschulen mit den verwahrlosten Fabrikarbeiterkindern kamen für Kinder "von Stand" nicht in Frage ²⁾. Seit den 20er Jahren besuchten die Unternehmersöhne die damals in Glarus gegründete Sekundarschule. Bis in die 60er Jahre gab es allerdings im Kanton Glarus nur zwei Sekundarschulen. Beide forderten ein so hohes Schulgeld, "dass ein mittelmässig Bemittelter" noch in den 60er Jahren "grosse Opfer bringen musste, um seinen Kindern mehr als den Elementarschulunterricht zu bieten" ³⁾. Nach der Sekundarschule trat der angehende Unternehmer seine Lehre beim Vater oder bei einem Geschäftsfreund des Vaters an, der später auch bei der Suche einer guten Stelle behilflich war, falls der Lehrling nicht direkt das väterliche Geschäft übernahm. Grossen Wert

1) Tschudi: Ein Dankesbuch, S. 57

2) Lerber, H.v.: Oben bleiben!, S. 10

3) "Glarner Zeitung" 1866, Nr. 122

legten die Unternehmer auf einen Welschlandaufenthalt, was bei den in engem Kontakt mit dem Ausland stehenden Firmen verständlich ist ¹⁾. Seit den 40er Jahren wurde es üblich, dass die Unternehmersöhne, bevor sie eine kaufmännische oder technische Lehre absolvierten, eine Industrie- oder Kantonsschule in benachbarten Kantonen besuchten ²⁾. Sehr häufig fiel die Wahl auf die Kantonsschule Aarau, welche vermutlich als "Kontaktförderer" eine nicht unerhebliche Rolle spielte.

Seit den 70er Jahren wurde eine wissenschaftlich-fundierte Ausbildung der Unternehmer immer unumgänglicher ³⁾. Auf kaufmännische spezialisierte Unternehmer erhielten ihre Ausbildung an schweizerischen Industrieschulen, wo es spezielle kaufmännische Zweige gab, oder an ausländischen Handelshochschulen ⁴⁾. So besuchte beispielsweise der 1853 geborene Peter Tschudi nach der Sekundarschule die Kantonsschule in Frauenfeld, dann die Akademie in Genf, zuletzt die Handelshochschule in Antwerpen. Dann arbeitete er zwei Jahre in einem Grosshandelsgeschäft in London und wurde dann als kaufmännischer Mitarbeiter seines Vaters tätig ⁵⁾. Die mehr auf den technischen Bereich spezialisierten Unternehmer machten nach absolvierter Industrieschule ein Studium am Polytechnikum und eigenteten sich dann die Praxis in einem Betrieb an ⁶⁾.

Nicht nur bei der Berufswahl, auch bei der Partnerwahl bestanden, wie Tab. IV und VI zeigen, erhebliche Schranken. Die Hälfte aller Töchter von Spinnerei-, Weberei- und Druckereiunternehmern heiratete wieder Unternehmer, d.h. es bestand eine deutliche Bevorzugung

1) Vgl. "Glarner Zeitung", 11. März 1870

2) Vgl. Blumer-Heer: Gemälde, S. 536 f.

3) Vgl. "Glarner Zeitung", 11. März 1870

4) Vgl. "Glarner Zeitung", 11. März 1870

5) Vgl. Tschudi: Dankesbuch, S. 98

6) Vgl. Tschudi: Dankesbuch, S. 111

dieser Kreise, da der Anteil Schwiegersöhne, der erst infolge der Heirat unternehmerisch tätig wurde, noch keine 10 % ausmacht (Anm. 1). Beschreiben wir zunächst den Heiratskreis der Aufsteiger-Unternehmer etwas genauer. Er umfasste mehrheitlich Unternehmerfamilien mit kleinen bis mittelgrossen, im Glücksfall grossen Geschäften und, im Vergleich zu den übrigen Unternehmern, überdurchschnittlich viele Händler- und Handwerkerfamilien.

Die Töchter arrivierter Unternehmer verbanden sich meist wieder mit arrivierten Unternehmern¹⁾. Ab und zu gelang es auch einem geschäftlich erfolgreichen Parvenu, eine Tochter aus grossem Geschäftshaus zu heiraten. Als Beispiel sei hier der ehemalige Handdrucker und spätere Druckereifabrikant Trümpi angeführt, der, nachdem seine Druckerei mit der grossen Handels- und Handwebereifirma vereinigt war, auch eine Tochter des besagten Unternehmens freite²⁾. Weit häufiger als die Aufsteiger selbst, schlossen jedoch deren Söhne Ehen mit Töchtern etablierter Unternehmer. Offenbar wurden letztere von den etablierten Unternehmern ohne grosse Vorbehalte als heiratstauglich eingestuft, während den Aufsteigern selbst doch ein gewisser Makel anzuhaften schien.

Anm. 1) Aus arbeitsökonomischen Gründen habe ich nur je die Hälfte der Heiratspartner von Unternehmern und Unternehmersöhnen untersucht: Bei der Pioniergeneration heiratete die Hälfte in unternehmerisch und kaufmännisch tätigen Kreise. Rund 10% heirateten Töchter aus Honoratioren- und Akademikerfamilien und der Rest Töchter von Handels- und Gewerbetreibenden. Die zweite Generation heiratete ebenfalls zur Hälfte Töchter aus Unternehmer- und Kaufmannsfamilien, über 15% suchte eine Frau in Honoratioren- und Akademikerkreisen, der Rest heiratete Töchter von Handels- und Gewerbetreibenden.

1) Vgl. Jenny: Handel und Industrie II, S. 242

2) Vgl. S. 37. Weitere Beispiele: Jenny: Handel und Industrie II, S. 248, S. 251

Das Heiratsverhalten der Unternehmer wurde zweifellos sehr stark von materiellen Interessen (Erbverteilung, Expansion des Unternehmens) bestimmt; daraus allein lässt es sich aber nicht erklären. Zum Heiratskreis etablierter Unternehmer gehörten nämlich auch nicht sonderlich wohlhabende Akademikerfamilien. Aufgrund welcher Vorzüge wurden sie von den arrivierten Unternehmern als attraktive Partnerfamilien eingestuft? Vom finanziellen Standpunkt aus wäre ein reicher Aufsteigerunternehmer gewiss interessanter gewesen als beispielsweise ein "hablicher" Arzt, der aber den Vorzug besass, im Dorf angesehen und geachtet zu sein. Zudem konnte man einen Arzt eher als "seinesgleichen" betrachten, wobei "seinesgleichen" jenes Standesbewusstsein beinhaltet, das auf S. 79f. entwickelt wurde.

Die Leitlinien unternehmerischer Heiratspolitik waren also, formelhaft und etwas vereinfachend ausgedrückt, erstens eine für das Geschäft günstige und zweitens eine standesgemässe Wahl zu treffen ¹⁾. Ein dem Geschäft förderlicher Schwiegersohn war in den Augen der Unternehmer ein Schwiegersohn mit Geld oder einer, der selbst Unternehmer war. Dabei ging es den Unternehmern weniger darum, möglichst viele Heiraten im eigenen Geschäft zu schliessen, viele derartige Heiratsmöglichkeiten blieben ungenutzt, es war ihnen wichtiger, verwandtschaftliche Beziehungen zu anderen Unternehmern aufzunehmen. Dies führte zu extrem starken Verflechtungen: in der dritten Unternehmergeneration waren alle grösseren Textilunternehmer mit Ausnahme der Familie Kunz irgendwie miteinander verschwägert.

Unter standesgemässe Heiraten fallen Verbindungen mit Töchtern aus Akademiker-, Honoratioren- und etablierten Unternehmerfamilien.

1) Schwarzenbach, R.: Glarner Unternehmerfamilien. Seminararbeit
WS 73/74

Dass die persönliche Einstellung der von dieser Heiratspolitik Betroffenen keine grosse Rolle spielte, braucht nicht besonders betont zu werden. Gerade für eine Tochter aus "guter Familie" war es das Selbstverständlichste von der Welt, einen ihr vom Vater bestimmten Mann zu heiraten, ohne ihn je vorher gesehen zu haben. Emilie Blumer, später Paravicini, die Tochter eines Arztes, schreibt über die erste Begegnung mit dem ihr Bestimmten, einem reichen Unternehmersohn aus altem Herrengeschlecht: "Es ging ein leiser Schauer durch mich. Ich versank in gedankenloses Staunen." ¹⁾ Ihr Zukünftiger war nämlich geistig stark zurückgeblieben und völlig verschüchtert. Dieser Umstand hielt die Arztfamilie aber nicht davon ab, sich die Verwandtschaft mit den Paravicinis als Ehre anzurechnen ²⁾. Die Söhne konnten wenigstens in einigen Fällen eine Frau eigener Wahl heiraten ³⁾. Dennoch gab es genügend Gelegenheiten, die gewünschten ehelichen Verbindungen zu stiften, wie zum Beispiel im Casino Glarus, wo überdurchschnittlich viele Mitgliedersöhne und -töchter miteinander verheiratet waren. Nicht eben selten war es auch, dass man seinen Sohn zu einem Geschäftsfreund in die Lehre schickte, wo er nebst Ausbildung auch eine Gattin bekam.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass die wohl wichtigsten Lebensbereiche der Unternehmernachkommen, wie Ausbildung ^{Anm. 1)}, Berufs- und Partnerwahl weitgehend vom Geschäft bestimmt waren.

1) Vgl. Lerber: Oben bleiben, S. 30

2) Vgl. Lerber: Oben bleiben, S. 27

3) Vgl. Lerber: Oben bleiben, S. 80

Anm. 1) Die Unternehmertöchter wurden nach dem Besuch heimischer Schulen meist in ein Pensionat ins Welschland geschickt. (Ein Dankesbuch S. 75, S. 82). Reiche Eltern hatten für ihre Töchter Privatlehrer. Für gebildete Mädchen "höherer Stände" war es unerlässlich, die französische und englische Sprache zu beherrschen. Ferner sollten sie einige Kenntnisse in Literatur haben, malen und feine Handarbeiten anfertigen können. (Vgl. Lerber: Oben bleiben, S. 16). Als Beispiel sei hier Elise Blumer-Trümpy

Auch was die politische Tätigkeit anbelangt, hatten die Unternehmer aufs Geschäft Rücksicht zu nehmen. Im Gesellschaftsvertrag der Firma P. Blumer & Jenny steht: "Die Firmenmitglieder dürfen keine Beamtungen annehmen, welche ihre Käfte zum Nachteil der bei uns übernommenen Pflichten mehr beeinträchtigen, als wir mit Billigkeit gestatten wollen." ¹⁾

Die Kräfte, welche zwischen Geschäft und Unternehmerfamilie wirksam waren, müssen deutlich als wechselseitige gesehen werden, d.h. auch die Unternehmerfamilie nahm Einfluss auf das Geschäft. Es sei hier auf das Kapitel Geschäftsführung verwiesen, wo dieses Wechselverhältnis beleuchtet wurde.

Zum Schluss des Kapitels soll noch kurz auf Wohn- und Konsumverhalten der Unternehmer in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts eingegangen werden.

Die Pioniergeneration lebte im allgemeinen ziemlich einfach und bescheiden, wie dies u.a. Prof. Fäsi bezeugt ²⁾, während die zweite Generation eher einen weltmännisch-seigneurialen Lebensstil bevorzugte und einigen Wert auf äusseren Aufwand und Repräsentation legte. Laut Fäsi "verbrauchten viele Söhne die Schätze des Vaters und bezeichneten dessen Sparsamkeit als Geiz" ³⁾. Die Töchter halfen nicht mehr, wie ihre Mütter, im Geschäft mit, sondern nahmen immer mehr die Lebens- und Konsumgewohnheiten der Damen aus der Oberschicht an. Sie besuchten dieselben Bälle und "gehobenen Damen-

angeführt, die nach Abschluss der Sekundarschule nach Zürich ging und sich dort in Sprachen, Literatur und Geschichte vertiefte. Ferner sei sie gewandt gewesen im Zeichnen, Sticken und in den Hausarbeiten. (Nekrolog: Elisabeth Blumer-Trümpler, 1934).

- 1) Vgl. Blumer, W.: Geschichte der Blumer, Bd. I, Bern 1960, S. 79
- 2) Gehring, J.: Das Glarnerland in den Reiseberichten des 17. bis 19. Jahrhunderts. Glarus 1943, S. 135
- 3) Gehring: Das Glarnerland, S. 135

gesellschaften" wie jene. Emilie Paravicini schreibt: "Heute waren Albertine und ich zusammen in einer grossen Damengesellschaft, die aus den ersten Frauenzimmern hier bestand. Gott, noch so eine Gesellschaft, und ich gehe in meinem Leben in keine mehr. Den ganzen Tag nicht ein vernünftiges Wort. Von Mägden, von der Mode, von den Kindern, von Zahnschmerzen, vom Kochen - es war über alle Begriffe..."¹⁾

Dennoch schwelgte auch die zweite Unternehmergeneration nicht in wilder Verschwendung. Noch in den 40er Jahren sang sie das Loblied der Sparsamkeit: "Das weise Sparen aller Kräfte zu guten Zwecken, für andere und für sich selber ist eine Pflicht, deren keiner, weder der Reiche noch der Arme sich entziehen darf."²⁾ "Der Sparsame folgt ehrenwerten Grundsätzen: er will nicht nur sich, er will auch anderen nützen. Wie der Vogel Halm um Halm zum Neste, so trägt der Sparsame Kreuzer um Kreuzer zum Kapital zusammen."³⁾

Auch in der Praxis zeigte sich die zweite Generation im Vergleich zu städtischen Unternehmern ziemlich bescheiden: "Im ganzen genommen ist das Leben, auch der Reichsten einförmig und einfach. Im Sommer sind Spazierfahrten an Sonntagen, im Winter Schlittenpartien und in Glarus ein paar Konzerte und Bälle die hauptsächlichsten Erholungen."⁴⁾ "Bei solchen Vergnügungen blieben höhere und niedere Stände getrennt."⁵⁾

"Die Fabrikanten treiben wenig Aufwand mit Dienerschaft und Equipagen. Mehr Aufwand wird in der Kleidung gemacht, und die grösseren Ortschaften halten in der Mode fortwährend Schritt mit den grösseren Städten der Schweiz."⁶⁾

1) Vgl. Lerber: Oben bleiben!, S. 42

2) Vgl. "Alpenbote", 14. Juni 1840

3) Vgl. "Alpenbote", 14. Juni 1840

4) Vgl. Heer-Blumer: Gemälde, S. 290

5) Vgl. "Alpenbote", 8. Nov. 1840

6) Vgl. Heer-Blumer: Gemälde, S. 292

Auch Becker betont die Arbeitsamkeit der Fabrikanten: "Absinth-trinker und Kaffehausleute kennt man hier nicht. Am Sonntag tun sie wüst, aber in der Woche arbeiten sie." ¹⁾

Neben Kleidung legten die Unternehmer auch Wert auf schönes Wohnen. Einige hatten die prunkvollen Herrenhäuser der Grosskaufleute des 18. Jahrhunderts geerbt oder gekauft ²⁾, andere liessen sich gegen Mitte des Jahrhunderts stattliche Villen errichten ³⁾.

Kurz, die etablierten Unternehmer legten in der ersten Hälfte des Jahrhunderts ein Konsumverhalten an den Tag, das etwa jenem der traditionellen Führungsschicht entsprach. Mit weniger mussten sich die kleinen bis mittleren Unternehmer oder erst recht die Aufsteiger begnügen. Eine prunkvolle Villa zum Beispiel überstieg normalerweise ihre finanziellen Möglichkeiten. In der Regel zeigten sie Konsumgewohnheiten, die nicht über eine solide Bürgerlichkeit hinausgingen; die der Aufsteiger lagen eher noch darunter. Gerade während der Anfangsphase ihrer Karriere lebten sie in fast kärglichen Umständen ⁴⁾.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass die Unternehmer sowohl was ihre Selbst- und Fremdeinschätzung als auch ihre wirtschaftliche Macht anbelangt, schon in der ersten Hälfte des Jahrhunderts zur Oberschicht gehörten. Anhand ihrer Vermögen muss man sie zwischen Ober- und Mittelschicht plazieren. Die Untersuchung über den Umgang mit anderen Schichten haben ergeben, dass die etablierten Unternehmer der Oberschicht, die Aufsteiger der Mittelschicht zuzuordnen sind, wobei bei den Aufsteigern deutliche Ambitionen be-

1) Vgl. Becker: Fabrikindustrie, S. 79

2) Das Bürgerhaus in der Schweiz. Bd. VII. Ingenieur- und Architektenverein, Zürich 1919, S. 15, 20, 23, 26.

3) Kind, A.: Die Kirchgemeinde Mitlödi 1725-1925. Glarus 1925, S. 115

4) Vgl. Jenny: Handel und Industrie II, S. 333 f.

stehen, auch zur "Crème" zu gehören. Zum selben Ergebnis haben die Untersuchungen über die Berufs- und Partnerwahl und über das Wohn- und Konsumverhalten der Unternehmer geführt.

Berücksichtigt man all diese Punkte, muss man die Unternehmer der Oberschicht zurechnen, mit Ausnahme der Aufsteiger, die aber, wie in Teil II der Arbeit noch genauer zu zeigen sein wird, bei entsprechendem Geschäftserfolg innerhalb der ersten, zweiten und spätestens dritten Generation ebenfalls Oberschichtenmerkmale annahmen (ansehnliches Vermögen, Mitgliedschaft im vornehmen Casino Glarus, ähnliches Konsumverhalten). Bemerkenswert dabei ist, dass die Glarner Aufsteiger keine Mittelstandsunternehmerideologie entwickelten, wie dies beispielsweise die Berliner Aufsteiger taten ¹⁾, sondern den Anschluss an die Oberschicht suchten und fanden. Ihr wirtschaftlicher Erfolg war mit einem, wenn auch zeitlich etwas verzögerten Anstieg ihres Sozialprestiges verbunden.

Unsere vier Kriterien gestatten eine weitere Aussage: Innerhalb der ersten Hälfte des Jahrhunderts hatten die Unternehmer die Tendenz, innerhalb der Oberschicht zusehends aufzurücken, zumal was ihre wirtschaftliche Macht, ihr Vermögen und ihr Konsumverhalten anbelangt. Wie bereits erwähnt, besaßen die Unternehmer gemeinsam mit der traditionellen Führungsschicht ^{Anm. 1)} ein Standesbewusstsein, das sie vom Rest der Bevölkerung abhob. Dieses war gestützt auf: Besitz, gemeinsame Wertvorstellungen in wirtschaftlichen und sozialen Fragen, einen gemeinsamen geistig-seelisch-kulturellen Hintergrund, auf für sie verbindliche Verhaltensweisen und starke

Anm. 1) Unter traditioneller Führungsschicht wurden hier jene Kreise verstanden, aus denen sich die Mitglieder des Casino Glarus rekrutierten. Vgl. S. 77.

1) Vgl. Kaelble: Berliner Unternehmer, S. 173 ff.

verwandschaftliche Verbindungen ^{Anm. 1)}. Die Unternehmer alleine fühlten sich zusätzlich noch durch gemeinsame Geschäftsinteressen und ein spezifisches Berufsethos verbunden. Sie grenzten sich damit gegenüber jenen ab, die sie "Kapitalisten" nannten ¹⁾, welche in ihren Augen nichts anderes taten, als ohne grosse Risiken übermässig hohe Zinsen einzustreichen.

Hoben sich die Glarner Unternehmer auch bewusst von der "Kaufmannschaft" ab? Wann geschah dies, d.h. zu welchem Zeitpunkt entwickelten die Unternehmer das Bewusstsein einer neuen eigenen Berufsgruppe? Da ich keine besonderen Hinweise zur Beantwortung dieser Fragen gefunden habe, soll anhand einer begriffsgeschichtlichen Analyse versucht werden, der Sache auf den Grund zu gehen. Diese Methode weist allerdings so grosse Nachteile auf, dass gegenüber ihren Ergebnissen grosse Skepsis am Platz ist: Meistens sind mehrere Interpretationen ein- und desselben Begriffes möglich; zudem pflegen die Begriffe in nicht genau bestimmbarem Abstand hinter den konkreten Ereignissen herzhinken.

Bis 1835 bezeichneten sich die Glarner Industriellen offiziell als "Glarner Kaufmannschaft" ^{Anm. 2)}. Auch sonst wurde von den Industriellen und der Presse nicht klar unterschieden zwischen Industriellen und Kaufleuten, d.h. in einigen Fällen wurde differenziert, aber für diese Fälle konnte ich keine gemeinsamen Merkmale finden. Erst 1841, mit der Gründung des Glarnerischen Handels-, Industrie- und

Anm. 1) Wie Stauffacher betont, hatten die Unternehmer von den Honoratiorenfamilien bestimmte ständische Muster übernommen, "den geschlossenen Heiratskreis, die grosse Bedeutung der Verwandtschaft, und im 19. Jahrhundert liessen sie sich ebenfalls als Herren bezeichnen." Vgl. Stauffacher: Absolutismus und Landsgemeindedemokratie, S. 161.

Anm. 2) Ueber diese Glarner Kaufmannschaft ist ansonsten fast nichts bekannt.

1) Vgl. S. 97

Gewerbevereins, wurde erstmals ein offizielles Organ geschaffen, das die beiden Gruppen und deren Ziele klar auseinanderhielt ¹⁾. Von diesem Zeitpunkt an wurden die einzelnen Begriffe auch im "normalen" Sprachgebrauch der Industriellen und der übrigen Bevölkerung nur noch selten vermengt. Daraus könnte man schliessen, dass die Industriellen bis 1840 kein klares Bewusstsein einer eigenen Berufsgruppe entwickelt hatten. Andererseits ist zu bedenken, dass seit der Jahrhundertwende Begriffe wie "Fabrikherr", "Fabrikant" ausschliesslich auf Industrielle und nicht auf Kaufleute angewandt werden konnten und sowohl von diesen selbst als auch von der Presse in diesem Sinne benützt wurden. Weshalb wurde dennoch in der Mehrzahl der Fälle auf eine klare Scheidung der fraglichen Gruppen verzichtet? Möglicherweise deshalb, weil im Kanton Glarus Industrieller und Kaufmann oft ein- und dieselbe Person waren. Diese Begriffsverwirrung beschränkte sich aber nicht nur auf Glarus, sie kam beispielsweise auch in Berlin vor, wo Industrie und Handel scharf getrennt waren ²⁾. Kaelble vermutet, dass dies mit der im Vergleich zu den Kaufleuten schwachen sozialen Position der Industriellen zusammenhänge. Diese Hypothese liesse sich auch auf Glarus übertragen, zumindest für die Zeit bis 1820, als die grossen Handelshäuser zusammenbrachen und den aufstrebenden Industriellen Platz machten. Die Tatsache, dass die verbesserte soziale Position der Industriellen erst 20 Jahre später in der Sprache sichtbar wurde, widerspricht unserer zwar nur schwach fundierten Hypothese nicht, zumal wenn man bedenkt, dass auch noch nach 1820 der Handel in manchen Unternehmen dominierte. Ebenfalls zur sprachlichen Differenzierung mag die Tatsache

-
- 1) Grieder-Tschudi, W.: Hundert Jahre Glarner Handelskammer 1864-1964. Glarus 1964, S. 13 ff.
2) Vgl. Kaelble: Berliner Unternehmer, S. 146

beigetragen haben, dass mit den neuen Industrieschulen die technische Ausbildung neben der kaufmännischen aufgewertet wurde und die Industriellen so ein stärkeres Gewicht erhielten ¹⁾.

1) Vgl. S. 85

5. Wertmassstäbe; Ideologie

Im folgenden wird kurz auf die während der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts geltenden Normen und Wertmassstäbe der Glarner Fabrikanten eingegangen. Anschliessend soll stichwortartig umrissen werden, wie sie ihre Vorstellungen und Interessen konkret in Gemeinde und Kanton durchsetzten und eine politisch führende Position errangen.

Wie die Unternehmer anderswo huldigten auch die Glarner Fabrikanten Tugenden wie Fleiss, Sparsamkeit und Solidität. Sie glaubten an den Fortschritt, vor allem an den materiellen, den sie in der Industrie verkörpert sahen. Ueberzeugt, dass ihre unternehmerische Tätigkeit dem Allgemeinwohl förderlich sei, hielten sie auch das Streben nach Gewinn für durchaus legitim ¹⁾.

In ihrem Reichtum erblickten sie das Ergebnis von Sittlichkeit und Leistung. "Gütergleichheit ist nicht mehr als ein schöner Traum. Sie ist schwer herzustellen und würde den Faulen dem Fleissigen gleichsetzen...". ²⁾ Der Arbeiter war in ihren Augen so arm, weil er nicht über "dieselbe Vorsicht, Sparsamkeit und Nüchternheit" verfügte wie die Unternehmer selbst ³⁾. Er wurde als fauler, liederlicher und unsittlicher Mensch verachtet. Man habe versucht, die Armut aus dem Missverhältnis der Arbeiterlöhne zum Bedürfnis abzuleiten. "Dadurch vergass man die Hauptquellen der Armut, die Trägheit, Liederlichkeit und Unsittlichkeit in den Haushaltungen zu nennen." ⁴⁾ Der in Not geratene Arbeiter sollte sich nach Ansicht der Unternehmer in erster Linie selbst helfen, an zweiter Stelle hatten ihm seine Verwandten

1) Vgl. "Alpenbote", 19. April 1840

2) Vgl. "Alpenbote", 4. April 1841

3) Vgl. "Glarner Zeitung", 8. Dez. 1867

4) Vgl. "Alpenbote", 8. März 1840

beizustehen, und erst ganz zuletzt sollte die Gemeinde, die auf freiwillige Spenden der Bürger angewiesen war, einen Beitrag leisten ¹⁾.

Die Fabrikanten betonten immer wieder, dass der Arbeiter sich bei genügendem Einsatz zum Unternehmer aufschwingen könne, denn "wohl die Hälfte aller reichen Fabrikherren haben sich zu ihrer gegenwärtigen Stellung aus den Arbeitern emporgebracht." ²⁾ Als Tugenden, die dem Aufstiegswilligen den Weg zum Erfolg ebneten, galten: "Frömmigkeit, Sittsamkeit, Redlichkeit, Tätigkeit, Sparsamkeit, Reinlichkeit und Arbeitsamkeit." ³⁾ Anm. 1)

Dieser im puritanischen Arbeitsethos wurzelnde Aufstiegsglaube des liberalen Unternehmertums erhielt eine noch deutlichere Ausprägung und Ideologiefunktion in der zweiten Hälfte des Jahrhunderts, als es galt, die eigenen Interessen gegen organisierte Arbeiterschaft und Staatsinterventionen durchzusetzen.

Die Unternehmer distanzieren sich nicht nur von den Arbeitern, sondern auch, wie bereits erwähnt, von den "Kapitalisten", beschränkte sich deren Tätigkeit doch darauf, ohne grosses Risiko hohe Zinsen einzustreichen. "Während der Fabrikant und die Kaufleute heute ohne Schuld verlieren können, was sie gestern gewonnen, sitzt der Kapitalist ruhig an seinem Zinsbuche und streicht die Interessen seines durch Hypotheken zwei- drei- und vierfach gesicherten Vermögens ein. Die Interessen des Handelsmannes sind allen Zufällen preis-

Anm. 1) Es wird hier deutlich, dass damals ethische Wertvorstellungen, wie moralische Integrität des Unternehmerindividuums als für seinen wirtschaftlichen Erfolg für wesentlich angesehen wurden.

1) Vgl. "Alpenbote", 8. März 1867

2) Vgl. "Glarner Zeitung", 8. Dez. 1867

3) Brunner, J.C.: Licht- und Schattenseiten, S. 54

gegeben, die Mühe des Erwerbs nicht gering ... Niemand vergütet dem Kaufmann und Manufakturisten seine Verluste, ihm, an dessen Wohlfahrt oft die Wohlfahrt von mehreren hundert Landeskindern abhängt." ¹⁾

Geschäftstugenden wie Fleiss, Sparsamkeit und Solidität übertrugen die Unternehmer auch auf ihr sonstiges Leben, u.a. auch auf die Familie, die eine zentrale Rolle spielte. Die Fabrikantenfamilien trugen stark patriarchalischen Charakter; die Erziehung war in hohem Masse autoritär ²⁾. "Gerhorsam muss herrschen im häuslichen Kreise, die Kinder müssen ihren Willen beugen unter den ihrer Eltern... Der Hausvater muss vermehrt zu sittlicher Würde und Einfluss kommen ... Wer den Eltern nicht gehorchen lernte, wird auch den Gesetzen und Behörden nicht Folge leisten ³⁾. Da auf die zentrale Bedeutung des Geschäfts im Rahmen der Familie bereits mehrfach hingewiesen wurde, erübrigt sich hier ein nochmaliges Eingehen auf diese Frage.

Die Haltung der Unternehmer zu Kultur und Wissenschaft war zumindest bei der Pioniergeneration stark von Nützlichkeits Erwägungen geprägt. Für Schönggeistig-Kulturelles hatten sie deshalb nur wenig Sinn. Ein bürgerlicher Intellektueller urteilt in den 40er Jahren: "Es ist nicht zu verkennen, dass manche Fabrikanten nur als Hüter ihrer Schätze erscheinen, ohne dass sie dieselben zu höheren geistigen Lebensgenossen zu benützen verstehen." ⁴⁾

1) Vgl. "Alpenbote", 17. Mai 1840

2) Vgl. Lerber: Oben bleiben! S. 30 ff.

3) Vgl. "Alpenbote", 28. Jan. 1840

4) Vgl. Heer-Blumer: "Gemälde", S. 292

6. Politisches Verhalten

Bei der 30er Bewegung zeigten die Unternehmer ein Engagement, das über eine rein wirtschaftliche Interessenpolitik hinausging. Dies gilt besonders für die Casinogesellschaft Glarus, welche auch einige führende Politiker stellte. Trotz dieser teilweise sehr starken politischen Aktivität blieb für die Unternehmerschaft als Ganzes die Liberalisierung von Handel und Gewerbe primäres Motiv ihres Handelns. Ein liberaler Zeitgenosse meint, die Unternehmer trügen, von Ausnahmen abgesehen, "die Worte Freiheit und Warenabsatz auf ihren Schild" ¹⁾. Im Laufe der nächsten zwei Jahrzehnte wurden die Unternehmer zusehends konservativer. Sie sträubten sich gegen jegliche Sozialpolitik und plädierten für ein auf privater Initiative beruhendes Wohlfahrtsystem. 1840 unterstützten sie ein Gesetz, das die verwandtschaftliche Unterstützungspflicht bis auf den vierten Grad ausdehnen wollte und die Armensteuer in Form einer freiwilligen "Liebessteuer" befürwortete. Erste sozialpolitische Massnahmen und Gesetze des Staates riefen gemeinsame Unternehmerrkationen hervor wie 1824 und 1845 ²⁾, oder wurden einfach stillschweigend umgangen, so zum Beispiel das Schulgesetz von 1837, das die Schulpflicht bis zum zwölften Lebensjahr ausdehnte, um der Kinderarbeit Einhalt zu gebieten. In der Praxis bewirkte dieses Gesetz, dass Sechs- bis Zehnjährige zwei bis drei Stunden vor dem Unterricht und abends bis acht Uhr Handlangerdienste leisteten ³⁾. Der gemeinsame Einspruch der Unternehmer 1845 genügte, um die relativ fortschrittliche Ratsverordnung gleichen Jahres rückgängig zu machen, was bewirkte, dass die

1) Vgl. "Glarner Zeitung", 28. Juli 1836

2) Vgl. S. 60 f.

3) Vgl. Jenny: Handel und Industrie II, S. 391

Nacharbeit wieder innerhalb weiterer Grenzen gestattet war, als der Rat vorgesehen hatte. Ab und zu gab es auch Unternehmer, die Einzelaktionen starteten. So richteten die Fabrikanten Paravicini 1856 das Begehren an den Rat, alltagsschulpflichtige Kinder wieder in Spinnereien verwenden zu dürfen, was bereits 1846 verboten worden war ¹⁾.

Die oft erfolgreichen politischen Schritte der Unternehmer machten sie mit ihren Möglichkeiten vertraut und regten zu weiteren Aktivitäten an. Besonders leicht fiel es den Fabrikanten auf kommunalpolitischer Ebene, ihre meist handfesten Interessen wie Wasserrechte, Vollzug der Schulordnung usw. durchzusetzen. Hier gehörten die Unternehmer ohnehin zur politischen Führungsschicht; hinzu kommt, dass ihre Fabriken von den Gemeinden als Retterinnen in der Not begrüsst wurden. "Dies (letzteres) erklärt die Sonderstellung, die der Fabrikant im dörflichen Leben einnahm, und die Leichtigkeit, mit welcher sich seine soziale Geltung in politische Macht umsetzte Anm. 1) ...

Wie er die Arbeiter in seinen Fabrikbetrieb eingliederte, so unterwarf er die lokalen Behörden seinem Willen, die Polizei, die Gerichte, die Schul- und Kirchenbehörden." ²⁾ Auch die Pfarrherrn sind bisweilen den Wünschen der Unternehmer nachgekommen: Von Pfarrer Samuel Heer in Mitlödi heisst es, er habe die frühen Austritte aus der Schule gefördert, dass die Kinder als Streicher in den Druckereien verwendet werden konnten ³⁾. Die Polizeiämter waren noch in den 70er Jahren

Anm. 1) Becker sagt: "Wer Arbeit und Verdienst ins Land schafft, Einsicht hat und sonst ein tüchtiger Mann ist, dem gebührt von Gott und Rechts wegen, Einfluss und Gewalt." Vgl. Becker: Fabrikindustrie, S. 79

1) Vgl. Hobi, E.: Die Entwicklung der Fabrikgesetzgebung im Kanton Glarus. Diss. Bern 1920, S. 33

2) Vgl. Gruner, E.: Die Arbeiter in der Schweiz im 19. Jahrhundert. Soziale Lager, Organisation, Verhältnis zu Arbeitgebern und Staat. Bern 1968, S. 962

3) Vgl. Kind: Mitlödi, S. 90

völlig unzuverlässig. Anzeigen wegen Ueberschreitung der Arbeitszeit wurden von ihnen ganz selbstverständlich übergangen ¹⁾.

Spätestens seit den 40er Jahren waren die Unternehmer auch auf kantonalen Ebene von ganz zentraler Bedeutung. 1837 nahmen die Glarner an der Landsgemeinde eine neue Verfassung an, welche die konfessionelle Trennung aufhob und die Vorrechte der Katholiken beseitigte. 1840 wurde Cosmos Blumer (Kaufmannssohn) als erster seines Geschlechts ins oberste Landesamt gewählt; ihm folgte 1848 Kaspar Jenny, der Sohn eines Unternehmers. Laut H. Stauffacher "markierte die Wahl zweier industrieller Unternehmer in das höchste Landesamt das Ende und den Anfang einer Entwicklung, nämlich den Durchbruch der ökonomisch mächtigen Fabrikunternehmer zur politischen Herrschaft." ²⁾ Anm. 1)

1) Bericht an die hohe Ständekommission über die dritte Fabrikinspektion von 1869-72. Glarus 1873, S. 8

2) Vgl. Stauffacher: Absolutismus und Landsgemeindedemokratie, S. 162

Anm. 1) Bis ins 19. Jahrhundert war die politische Macht weitgehend in den Händen einiger weniger Honoratiorengeschlechter. (Vgl. dazu und zum Folgenden: Stauffacher: Absolutismus und Landsgemeindedemokratie, S. 62, S. 152 ff.) Sie bekleideten die politisch höchst einflussreichen Schrankenämter, die sie mit niemandem teilen wollten. Ihnen gelang es, die reichen Kaufleute und Unternehmer von diesen Schlüsselpositionen fernzuhalten; einzig die Fabrikanten, die selbst aus einer Honoratiorenfamilie stammten, hatten Zugang zu diesen mit hohem Sozialprestige versehenen Ämtern. Gegen Ende des 18. Jahrhunderts wird deutlich, dass sich ein Teil der Unternehmer aus Honoratiorenfamilien von den Schrankenämtern abwandte. Dies erklärt sich einerseits aus der zeitlich hohen Belastung der Unternehmer im Beruf, andererseits waren die Interessen der Fabrikanten wie Schutz des Eigentums, politische Stabilität, Handels- und Gewerbefreiheit, auch im Rahmen der bestehenden Herrschaft der Honoratiorengeschlechter gewahrt. "Obwohl den wirtschaftlich erfolgreichen Handelsfamilien der Einstieg in die politischen Ämter verwehrt blieb und eine Gruppe der Verleger aus den Häuptergeschlechtern sich von den Schrankenämtern

Nicht nur auf Gemeindeebene bekleideten die Unternehmer überdurchschnittlich viele Ämter, auch in der Kantonsregierung waren sie überproportional vertreten, was auch insofern wichtig ist, als in der Verfassung von 1837 die Regierung im Vergleich zur Landsgemeinde ein ziemlich grosses Gewicht besass ^{Anm. 1)}. Im Zeitraum von 1840-44 kamen ca. zwei Drittel aller Memorialsanträge von der Regierung selbst und nur ein Drittel von aussen. Bei den Anträgen von aussen empfahl die Regierung allerdings fast alle zur Annahme. An den Landsgemeinden von 1840-44 folgte das Volk in der Mehrzahl der Fälle dem Vorschlag der Regierung. Ein Achtel der Memorialsanträge von aussen stammte von Unternehmerseite, wobei allerdings nur ca. die Hälfte von der Landsgemeinde angenommen wurde; im Zeitraum 1840-44 stellten die Fabrikanten mindestens 10% der Landsgemeinderedner.

abwandte, garantierten die bestehenden Herrschaftsverhältnisse die politische Stabilität und den Schutz des Eigentums, damit wichtige Voraussetzungen für eine erfolgreiche Handels- und Verlegertätigkeit. Die protoindustriellen Unternehmer waren durchaus an der politischen Herrschaft interessiert, aber nicht mehr in den traditionellen Formen, die vorwiegend von den Interessen einer aristokratischen Obrigkeit geprägt waren. Die Schrankenämter waren für sie nicht mehr in erster Linie prestigegeladene und prestigeverleihende Ziele wie für die Häuptergeschlechter, sondern der Staat wurde nur noch zum Mittel der Durchsetzung ihrer sozioökonomischen Interessen." Stauffacher: Absolutismus und Landsgemeindedemokratie, S. 156

Anm. 1) Zur Verfassung des Kantons Glarus vgl. Winteler J.: Geschichte des Kanton Glarus. Zur 600-Jahr-Feier des Glarnerlandes 1352-1952. Glarus 1952, S. 446 f.

Zusammenfassend lässt sich sagen: Bis zur Jahrhundertmitte hatten die Glarner Textilunternehmer eine führende politische Position erlangt. Auch was ihren sozialen Status anbelangt, waren sie - wie bereits erwähnt - durchaus erfolgreich. Mit Ausnahme der Aufsteiger gehörten sie bereits um 1850 weitgehend der Oberschicht an. Damit unterscheiden sich die Glarner Fabrikanten wesentlich von den deutschen Unternehmern, die politisch keine Gleichrangigkeit mit der Aristokratie erreichten und sich auch in bezug auf ihren sozialen Status mit dem zweiten Rang begnügen mussten.¹⁾

In Teil II dieser Arbeit, die sich mit den Glarner Textilunternehmern in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts befasst, wird auf alle in Teil I behandelten Themen noch einmal ausführlich eingegangen. Neu hinzu kommen Untersuchungen über die familiäre Sozialisation und die Rolle der Unternehmerfrau. Damit soll auch der Bereich der Reproduktion, der Familie und des Haushalts vermehrt in meine Betrachtungen einbezogen werden.

1) Zunkel: S. 86 ff., S. 103 ff.

TEIL II

Die Glarner Textilindustriellen 1850 - 1900

1. Kurze Wirtschaftsgeschichte 1850 - 1900

Zum besseren Verständnis der folgenden Ausführungen sei hier zunächst ein kurzer Abriss der Glarner Wirtschaftsgeschichte im Zeitraum 1850-1900 vorausgeschickt. Wie schon erwähnt, erlebte die Glarner Industrie in den 60er Jahren ihren Höhepunkt: Die Glarnerische Zeugdruckerei nahm in der Schweiz die erste Stelle ein, die Weissweberei die zweite und die Baumwollspinnerei die dritte. Die landwirtschaftliche Bevölkerung war auf weniger als 20% der Gesamtbevölkerung gesunken ¹⁾. Die Entwicklung der Glarner Industrie war aber sehr einseitig verlaufen, was sich schon in den letzten drei Jahrzehnten des 19. Jahrhunderts bemerkbar machen sollte.

Zunächst wurden infolge Einführung technischer Neuerungen im Zeugdruck zahlreiche Männer und Frauen arbeitslos. Man begann die Mousselines in drei bis vier und die mittelschweren Midoubles in zwei Lagen zu drucken. Dieser sogenannte "Doppeldruck" hat insbesondere in der Yasmadruckerei ^{Anm. 1)} schnelle Verbreitung gefunden. Ferner gewann für gewisse Artikel der Maschinen-, d.h. der Perrotine- und der Walzendruck seit den 60er Jahren langsam an Boden. Diese Rationalisierungsbestrebungen in der Veredelungsindustrie wirkten sich um so schärfer aus, als ihnen eine schwere allgemeine wirtschaftliche Stockung auf dem Fusse folgte. Diese war verursacht durch industrielle Ueberinvestition und eine Krise der europäischen

Anm. 1) Mit der starken Entfaltung der Druckereiindustrie hatte sich auch das Bestreben geltend gemacht, sich nach Fabrikationsweisen und Absatzgebieten zu spezialisieren. Es gab im wesentlichen Mouchoirfabriken, Türkischrot-, Stückfärberei- und Aetzdruckereifabriken, ferner Yasma- und Batikfabriken. Die meisten dieser Fabriken führten nur einen dieser Zweige.

1) Vgl. Bodmer, W.: Das glarnerische Wirtschaftswunder. Glarus 1952, S. 19. Im folgenden halte ich mich weitgehend an Bodmers Darstellung.

Landwirtschaft, die sich gerade in den spezifischen Absatzgebieten des Glarnerischen Zeugdrucks besonders schlimm auswirkte.

Die Krise der 70er Jahre ist nicht die einzige gewesen, welche die Glarner und mit ihr die schweizerische Baumwollindustrie während der letzten drei Jahrzehnte heimgesucht hat. Infolge der zunehmenden Industrialisierung wiederholten sich solche Depressionen in kürzeren Abständen und dauerten meist längere Zeit an. Erschwerend wirkte sich auch der in den meisten Staaten des Kontinents neu auflebende Protektionismus aus. Am stärksten von der neuen Entwicklung wurde die Zeugdruckerei betroffen. Ihre Produktion begegnete überall steigenden Absatzschwierigkeiten, in Uebersee vor allem wegen der zunehmend schärferen Konkurrenz der ausländischen Stoffdruckerei. Seit 1870 war die Glarener Druckerei in einem ständigen Niedergang begriffen, der nur durch einige günstigere Konjunkturperioden für kürzere Zeit aufgehalten wurde.

Spinnerei und Weberei wurden durch den Rückgang des Exports von bedruckten Stoffen ebenfalls betroffen. Die Fabrikanten waren gezwungen, für ihre Produktion andersweitig Absatz zu suchen. Die Weissweberei hat sich teilweise auf die Herstellung neuer Artikel umstellen müssen. Trotz Rationalisierungsbestrebungen ¹⁾ vermochten die doch vergleichsweise krisenfeste Spinnerei und Weberei 1901 immer noch 3644 Menschen zu beschäftigen, während in der Druckerei nur noch 1958 Personen beschäftigt werden konnten. Die gesamte Baumwollindustrie vermochte 1901 noch 35 % der Gesamtbevölkerung zu erhalten.

Dennoch war infolge des Niedergangs der Druckereien die Bevölkerungskapazität des Landes erheblich gesunken, dies bei einem

1) Vgl. Jenny: Handel und Industrie II, S. 555, S. 282

Geburtenüberschuss von 5,8 %. Wieder mussten viele Familien auswandern. 1900 zählte die Wohnbevölkerung des Landes nur noch 32.349 Personen und hatte seit 1860 den tiefsten Stand erreicht. Noch existierten keine Wirtschaftszeige, die im Stande gewesen wären, alle Arbeitslosen zu beschäftigen. Dennoch hatten bereits im 19. Jahrhundert einige neue Industriezweige Wurzeln gefasst: Die Kammgarnindustrie, die mechanische Seidenstoffweberei, die Stickerei, Jutespinnerei, die Metallbearbeitung, der Maschinen- und Apparatebau. Die Papierindustrie und Holzbearbeitung erfuhren eine entscheidene Erweiterung, ebenso die Nahrungs- und Genussmittelfabrikation, die Kleiderherstellung, vor allem aber das Baugewerbe.

Bis zum ersten Weltkrieg hatte die Glarnerische Zeugdruckerei mit fortgesetzten und vermehrten Absatzschwierigkeiten zu kämpfen. 1911 war die Zahl der Druckereien auf 11, diejenige der in der Zeugdruckerei beschäftigten Arbeiter um weitere 30 % zurückgegangen. Die Glarner Baumwollspinnerei und Weberei dagegen vermochte ihre bisherige Stellung beizubehalten. Auch die übrigen Industriezweige gediehen recht gut. An neuen Fabriken sind zu nennen: eine Möbelfabrik, eine Fabrik für elektrische Heizung, eine Teigwarenfabrik und die Eternitwerke in Niederurnen.

Bemerkenswerterweise spielten die Druckereiunternehmer bei all diesen Neugründungen so gut wie keine Rolle. Laut Jenny ¹⁾ fiel es ihnen zwar schwer, "das industrielle Vermächtnis ihrer Väter preiszugeben", zu etwas Neuem vermochten sie sich aber nicht aufzuraffen.

Eine der wenigen Ausnahmen ist die Yemasdruckerei Trümpy, die sich bereits 1884 auf Wollartikel umstellte und später auch halb-

1) Vgl. Jenny: Handel und Industrie II, S. 625

seidene Artikel herstellte, die in der Folge guten Absatz fanden. Mit ähnlichen Artikeln vermochten auch etliche ehemalige Druckereien im Elsass zu überleben, was doch darauf hindeutet, dass eine Umstellung möglich war, wenn sie beizeiten erfolgte und der Unternehmer flexibel genug war. Aber gerade diese Flexibilität und Dynamik scheint der vierten Glarner Unternehmergeneration, die einen einzigen grossen Familienclan darstellte, der ängstlich alles Fremde fernhielt, abgegangen zu sein.

2. Berufliche und soziale Herkunft der Unternehmer;
Geschäftserfolg

In diesem Kapitel wird die berufliche und soziale Herkunft der Druckerei-, Spinnerei- und Webereigründer im Zeitraum 1850-1900 untersucht. Anschliessend soll kurz auf die rege Gründertätigkeit der Glarner Firmen im Ausland eingegangen werden.

2. Berufliche und soziale Herkunft der Unternehmer; Geschäftserfolg

Tab. 1 Berufliche und soziale Herkunft der Druckereigründer 1850 - 1900; Geschäftserfolg

Gründungs- jahr	Anzahl Gründer	Beruf des Vaters	Beruf bzw. Ausbildung	Geschäftserfolg
1855	1	Spinnereifabrikant	Druckereiausbildung	1864 an andere Firma
1856/57	4 Verwandte	"armer Bauer" Druckereiunternehmer Druckereiunternehmer Druckereiunternehmer	Handdrucker, seit 1825 Druckereiunternehmer Kaufm. Lehre techn. Ausbildung Koloristen-Ausbildung	Erfolg
1860	6 Nicht- verwandte	?	Angestellter in Druckerei	1866 Konkurs
		?	Angestellter in Druckerei	
		?	Angestellter in Druckerei	
		?	Angestellter in Druckerei	
		?	Angestellter in Druckerei	
1864	1 Vater 1 Sohn 1 Schwieger- sohn	? Druckereiunternehmer Kaufmann	Schreiner, seit 1833 Druckereiunternehmer techn. Ausbildung Kaufm. Ausbildung	Erfolg
1865	2 Schwager	Druckerei, Hwgeschäft Kaufmann	ETH-Studium Kaufmann	Erfolg
1867	3 Brüder	Druckerei, Handelshaus Druckerei, Handelshaus Druckerei, Handelshaus	Kaufm. techn. Ausbildung Kaufm. techn. Ausbildung Kaufm. techn. Ausbildung	Erfolg

Tab. II Berufliche und soziale Herkunft der Spinnerei- und Webereigründer 1850 - 1900; Geschäftserfolg

Gründungs- jahr der Spinnerei od. mech. Weberei	Anzahl Gründer	Beruf des Vaters	Beruf bzw. Ausbildung	Geschäftserfolg
1850	5 Verwandte	Hwgeschäft, Weberei Hwgeschäft, Wolltuchfabr. Hwgeschäft, Weberei Hwgeschäft, Weberei Hwgeschäft, Weberei	Hwgeschäft Hwgeschäft Hwgeschäft Hwgeschäft Hwgeschäft	1850 mech. W. Erfolg
1852/53	3 Nicht- verwandte	? ? ?	Händler ? ?	1853 mech. W. Erfolg
1853	2 Brüder	Tuch- u. Kornhandel Tuch- u. Kornhandel	Tuch- u. Kornhandel Tuch- u. Kornhandel	1853 mech. W. und mech. Spinnerei, Erfolg
1856	1 Vater 1 Sohn	? Hwfabrikant	Hwfabrikant Hwfabrikant	1856 mech. W. Erfolg
1858	2 Brüder	Hwgeschäft, Handel, Druckerei Hwgeschäft, Handel, Druckerei	Hwgeschäft, Handel, Druckerei Hwgeschäft, Handel, Druckerei	1860 mech. W., mech. Spinnerei, Erfolg
1860	1	?	"Gemeindepräsident" ¹	1860 mech. Spinnerei bald an Handelsdruckerei, Hwgeschäft
1864	4 Nicht- verwandte	Schuhmacher "Meister" Lehrer Holzer	? ? ? Angestellter in Spinnerei	1864 mech. Spinnerei 1867 mech. W. 1879 beides an Spinnerei Kunz
1864	2 Nicht- verwandte	Wirt ?	Kaufm. Ausbildung Kaufm. Ausbildung	1864 mech. W. Erfolg
1866	1	?	Bleichereibesitzer	1866 mech. W. Erfolg
1866/67	1 Aussen- stehender 2 Brüder	? ? ?	Modellstecher Baumeister 2 Maurermeister 2	1867 mech. W. Erfolg 1872 gründen der Bau- u. d. Maurermeister eine neue Weberei, die alte wird stillgelegt
1867	2 Brüder	Spinnerei- + Weberei- unternehmer Spinnerei- + Weberei- unternehmer	Spinnerei- + Weberei- unternehmer Spinnerei- + Weberei- unternehmer	1867 mech. Spinnerei, Erfolg
1867	2 Verwandte	Hwgeschäft, Handel, Spinnerei Hwgeschäft, Handel, Spinnerei	Bauführer in Papierfabrik Kaufmann	1867 mech. W. Erfolg
1871	2 Nicht- verwandte	? ?	? ?	1871 mech. W. Erfolg
1872	1 Aussen- stehender 2 Brüder	? ? ?	Angestellter in Weberei Baumeister 2 Maurermeister 2	1872 mech. W. Erfolg

mech. W. = mechanische Weberei
Hw = Handweberei

1 Beruf konnte nicht ermittelt werden.

2 Die beiden Baumeister und Maurermeister sind identisch und wurden deshalb nur einmal gezählt.

Anm. 1) Die Wollfabrik Frid. Knobel & Cie., die 1856 in eine Baumwollweberei umgewandelt wurde und 1874 an die Firma Gebrüder Heftl überging, wurde nicht berücksichtigt.

Tab. III berufliche Herkunft der Druckereigründer 1850 - 1900

19 Gründer	2 Druckereiunternehmer
	1 Kaufmann
	10 mit kaufmännischer oder technischer Ausbildung Anm. 1)
	6 Druckereiangestellte

Tab. IV berufliche Herkunft der Spinnerei- und Webereigründer 1850 - 1900

32 Gründer	2 Spinnerei- und Webereiunternehmer
	9 Handwebereiunternehmer 1)
	2 Korn- und Tuchhändler
	1 Kaufmann, Anm. 2) mit kaufm. Ausbildung
	1 Bleichereibesitzer
	1 Bauführer in Papierfabrik
	1 Händler
	1 Baumeister
	1 Maurermeister
	2 Angestellte in Spinnerei oder Weberei
	1 Modellstecher
	8 Unbekannt

- 1) Wenn einem Handwebereigeschäft Handel und Druckerei angegliedert waren, wurde es als Handwebereigeschäft gezählt.

Anm. 1) Hierbei handelt es sich um Unternehmersöhne, die mehr oder weniger unmittelbar nach der Ausbildung eine Druckerei gründeten.

Anm. 2) Bei den beiden Unternehmern mit kaufmännischer Ausbildung ist kein Ausgangsberuf bekannt.

Tab. V soziale Herkunft der Druckereigründer 1850 - 1900

19 Gründer	8 Druckereiunternehmer-Söhne 1)
	1 Spinnereiunternehmer-Sohn
	2 Kaufmanns-Söhne
	1 "armer Bauernsohn" (war bei der Gründung der zweiten Druckerei bereits Besitzer einer florierenden Druckerei)
	7 Unbekannt

- 1) Wenn einer Druckerei ein Handweberei- oder Handelsgeschäft angegliedert war, wurde es als Druckereigeschäft gezählt.

Tab. VI soziale Herkunft der Spinnerei- und Webereigründer 1850 - 1900

32 Gründer	2 Spinnerei-Webereiunternehmer
	10 Handwebereigründer-Söhne 1)
	2 Tuch- und Kornhändler-Söhne
	1 Lehrer-Sohn
	1 Wirt-Sohn
	1 Schuhmacher-Sohn
	1 "Meister"-Sohn
	1 Holzer-Sohn
	13 Unbekannt

- 1) Wenn einem Handwebereigeschäft Handel und Druckerei angegliedert waren, wurde es als Handwebereigeschäft gezählt.

Wie aus Tab. III und V hervorgeht, war es in der Druckerei nach 1850 kaum mehr möglich, mit Erfolg ein Geschäft zu gründen, wenn man nicht bereits eines besass oder Sohn eines Unternehmers war.

Auch das Aufkommen der mechanischen Weberei bot Nichtunternehmern im Kanton Glarus, im Gegensatz zum Zürcher Oberland, nur wenig Chancen. Die Mehrzahl der neueröffneten Webereien war von Unternehmern, meist Handwebereifabrikanten, gegründet worden; erfolgreiche Austeiger stellten eher eine Ausnahme dar.

Ueberhaupt wurden im Kanton Glarus nach 1850 nicht mehr viele neue Geschäfte gegründet. Die unternehmerischen Aktivitäten beschränkten sich vielmehr darauf, das Bestehende zu bewahren und zu verbessern, was das Verhältnis zwischen Gründern und Erben sehr zugunsten der Erben verschob. Von 1850 - 1900 gab es in der Spinnerei und Weberei nur 32 Gründer und 36 Erben, in der Druckerei gar nur 19 Gründer und 89 Erben! Die Fälle, wo die von Unternehmersöhnen eröffneten Geschäfte mit dem väterlichen Betrieb in Verbindung blieben, und die Fälle, wo die Söhne auf eigene Rechnung ein Geschäft gründeten, hielten sich in der zweiten Hälfte des Jahrhunderts etwa die Waage, während bei den zahlreichen bis 1850 von Fabrikantensöhnen eröffneten Unternehmen die Fälle, wo das neue Geschäft nicht streng vom alten getrennt war, überwogen. Dies erklärt sich vermutlich daraus, dass bis 1850 die Stammgeschäfte, abgesehen von der mechanischen Weberei, über alle benötigten Zweige verfügten und an Neugründungen weniger Interesse hatten als vor 1850.

Reger als in Glarus selbst war die Gründertätigkeit der Glarner Firmen im Ausland. In ihren jeweiligen Absatzgebieten riefen sie zahlreiche neue Filialen ins Leben, zudem mit Kommandite-Kapitalien ausgestattete Vertretungen, die durch grosse Warenkredite unterstützt wurden. Daneben existierten im Ausland einige von Glarner Unternehmern gegründete völlig selbständige Firmen.

Manche waren zwar ursprünglich mit einem Glarner Stammgeschäft verbunden gewesen, hatten sich dann aber gelöst oder waren abgestossen worden. Dies trifft beispielsweise für ein Geschäft in Manila zu, welches von einem Sohn der P. Blumer & Jenny mit deren finanzieller Unterstützung gegründet worden war und in der Folge mit Manufakturwaren, Tabak, Zucker usw. handelte. Nach ca. zwanzig Jahren zog das Stammgeschäft seine finanzielle Beteiligung zurück. Der Firmeninhaber in Manila führte das Geschäft auf eigene Rechnung weiter ¹⁾.

Die Firma P. Blumer & Jenny ist übrigens eine der wenigen Firmen, die gezwungen war, Zweiggeschäfte aufzugeben, zum einen, weil der Ueberblick über die einzelnen Geschäftszweige nicht mehr gewährleistet war, zum anderen, weil familiäre Zwistigkeiten die Geschäftsführung erschwerten. Meistens wurden die Firmen gar nicht erst so gross, in der Regel beschränkten sie sich auf das oft mehrere Industriezweige umfassende Stammgeschäft in Glarus und zwei bis drei Filialen in den Absatzgebieten, die nur in Ausnahmefällen noch mit anderen Artikeln als den eigenen handelten ²⁾. Gewöhnlich gab es in einer Firma nicht mehr als sieben bis acht Erben, die sich aktiv an der Geschäftsführung beteiligten. Meines Wissens wurde diese Zahl einzig bei der P. Blumer & Jenny erheblich überschritten, wo später dann eine Reduktion der Teilhaber erfolgte ³⁾.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass die Glarner Unternehmer sich in der Regel aufs Stammgeschäft und auf die Kernfamilie (Söhne, Schwiegersöhne) konzentrierten, wobei sie schon im vornherein darauf achteten, dass sie keine Zweiggeschäfte oder Teilhaber aussondern mussten ^{Anm. 1)}.

Anm. 1) Wie dies im einzelnen geregelt war, Vgl. S. 165 ff.

1) Vgl. Jenny: Handel und Industrie II, S. 341 f.

2) Vgl. Jenny: Handel und Industrie II, S. 342

3) Vgl. S. 83

Auf die immer stärker werdende verwandtschaftliche Verflechtung, die gegen Ende des 19. Jahrhunderts sozusagen alle Textilunternehmer, ausser dem Zürcher Kunz, umfasste, wird im Kapitel über Partnerwahl näher einzugehen sein, Kantonsfremde gab es im übrigen bei den Glarner Unternehmern sozusagen keine, d.h. der Prozentsatz Kantonsfremder war bei den Fabrikanten wesentlich geringer als bei der Gesamtbevölkerung, was die Vermutung zulässt, dass das Glarner Familienunternehmertum mit Erfolg versuchte, fremde Konkurrenten fernzuhalten. Die Handvoll fremder Unternehmer, die es dennoch in Glarus gab, hatte grosse Schwierigkeiten, von den einheimischen Fabrikanten gesellschaftlich akzeptiert zu werden.

3. Arbeitsbereich

Nach den vorangegangenen allgemeinen Ausführungen zur beruflichen und sozialen Herkunft der Glarner Unternehmer soll nun konkret auf ihre Stellung und Funktion im Betrieb, auf ihren Führungsstil und besonders ausführlich auf das Arbeitgeber- Arbeitnehmerverhältnis eingegangen werden.

In der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts war die Beziehung zwischen Unternehmer und Arbeiter im wesentlichen durch die Tatsache bestimmt, dass letzterer dem Fabrikanten fast völlig recht- und schutzlos ausgeliefert war. In Glarus war es vor allem Pfarrer Bernhard Becker, Vertreter des Gedankengutes der gemeinnützigen Gesellschaft, der diese Zustände als erster kritisierte und konsequent auf Arbeiterschutzgesetze hinarbeitete. In den 50er Jahren war die "soziale Frage" in aller Munde, und man war allgemein der Ansicht, dass in bezug auf Arbeiterschutzgesetze etwas getan werden müsse. Die grosse Mehrzahl der Unternehmer behauptete allerdings weiterhin, dass Fabrikarbeit durchaus nicht schädlich sei, dies obwohl in Glarus zum Teil Zustände herrschten wie in den ungesündesten Gegenden Englands ¹⁾. 1864 wurden die Fabrikanten von Staats wegen befragt, was sie von den Auswirkungen der Fabrikarbeit in physischer und psychischer Hinsicht hielten. Fast alle betonten, dass die langen Arbeitszeiten und die harten Arbeitsbedingungen die Gesundheit des Arbeiters keineswegs beeinträchtigen.

Von manchen Unternehmern "wird in sittlicher Hinsicht anerkannt, dass bei der Anhäufung vieler Personen in einem Lokale der Einfluss

1) Bericht zur Entwerfung eines Fabrikpolizeigesetzes, S. 11

roher und unsittlicher Gespräche namentlich auf die Jugend nicht hinlänglich verhütet werden kann." ¹⁾ "Durch gute Aufsicht kann aber auch in dieser Hinsicht günstiges bewirkt werden." ²⁾

Was das Familienleben anbelangt, gaben mehrere Fabrikanten nachteilige Einflüsse der Fabrikarbeit zu, zumal die Mütter keine Zeit hätten, ihre Kinder zu beaufsichtigen ³⁾. Manche Unternehmer gingen sogar soweit, sich für den Kinderschutz auszusprechen ⁴⁾. "Der Gesetzgeber" bemerkten sie "mag und soll für die unmündigen Bürger sorgen, dass sie nicht von Fabrikherren und Eltern übermässig angestrengt werden. Warum aber auch gleich Schranken ziehen für den freien selbständigen Mann? Er sollte doch wie und wo er will seine Kräfte verwerten können." ⁵⁾

Kurz, die überwiegende Mehrzahl der Fabrikanten sträubte sich mit Händen und Füßen gegen Arbeiterschutzgesetze mit den Argumenten: 1) Ihre Gewerbefreiheit sei verletzt, 2) die in- und ausländische Konkurrenz, vor allem die englische, lasse Arbeiterschutzgesetze nicht zu. Daneben gab es auch einige wenige fortschrittlichere Unternehmer, welche die Nachteile und die schädlichen Folgen der Kinder- und Nachtarbeit sahen und Arbeiterschutzgesetze unterstützten mit folgenden Begründungen: 1) Es drohe Selbsthilfe der Arbeiter ⁶⁾, 2) Ein gesunder Arbeiter sei auch leistungsfähiger ⁷⁾,

1) Bericht zur Entwerfung eines Fabrikpolizeigesetzes, S. 8

2) Bericht zur Entwerfung eines Fabrikpolizeigesetzes, S. 5

3) Bericht zur Entwerfung eines Fabrikpolizeigesetzes, S. 8

4) Bericht zur Entwerfung eines Fabrikpolizeigesetzes, S. 9

5) Bericht zur Entwerfung eines Fabrikpolizeigesetzes, S. 9

6) Vgl. "Neue Glarner Zeitung", 22. Jan. 1863

7) Vgl. Hobi: Fabrikgesetzgebung, S. 45.

3) Arbeiterschutz-Gesetze seien ein Gebot der Menschlichkeit ¹⁾. Bemerkenswerterweise befand sich unter diesen "fortschrittlichen" Fabrikanten kein einziger Aufsteiger; es waren alles Vertreter sehr etablierter Firmen ^{Anm. 1)}.

Um das Dargelegte etwas auszuführen, sei auf die Entwicklung der Arbeiterschutzgesetzgebung ²⁾ und deren Rezeption von Unternehmerseite eingegangen. 1856 wurde ein Gesetz verabschiedet, das Kinderarbeit in allen Etablissements verbot, also auch in den Druckereien, die bisher von Staatsinterventionen verschont geblieben waren. Bei Ueberschreitung dieses Gesetzes konnte nun auch der Unternehmer, nicht nur die Eltern, gebüsst werden ^{Anm. 2)}. 1863 machten vier Arbeiter, vermutlich unter dem Einfluss des Zürcherischen Fabrikgesetzes von 1859, eine Eingabe an den Landrat und forderten: 1) Die Einführung des 11-Std.-Tages, 2) die Schaffung einer Fabrikinspektion, 3) bessere Ventilation in den Drucksälen. Diese Eingabe der Arbeiter wurde aber verschleppt. Als Reaktion darauf kam es in Schwanden 1863 zur Gründung eines Fabrikarbeitsvereins, der weiterhin auf legalem Weg versuchte, die Lage der Fabrikarbeiter zu verbessern. Als die Forderungen der Arbeiter doch endlich im Rat verhandelt wurden, beharrten mit einer einzigen Ausnahme alle Unternehmer darauf, dass sie bei einer Reduktion der Arbeitszeit nicht mehr konkurrenzfähig seien. Ferner waren sie gerne bereit, "dem Arbeiter das 'Recht' zuzugestehen, solange zu arbeiten, wie er wolle." ³⁾ Die Unternehmer wollten sogar die Nacharbeit für Männer wieder

Anm. 1) Die konservativen Unternehmer waren fast durchwegs Mitglieder des Casino Glarus, die fortschrittlicheren nur in Ausnahmefällen.

Anm. 2) 1867 setzte sich der 1864 u.a. als Reaktion auf den Arbeiterverein gegründete Börsenverein dafür ein, dass im Ueberschreitungsfall nur die Eltern gebüsst werden.

1) Bericht zur Entwerfung eines Fabrikpolizeigesetzes, S. 6

2) Vorgeschichte vgl. S. 60 ff.

3) Vgl. Hobi: Fabrikgesetzgebung, S. 40 f.

introduce, was der Rat dann auch tat. Ein Verbot der Nachtarbeit bedeute nämlich, so die Fabrikanten, "einen Eingriff in die Urrechte des freien Arbeiters, eine Verhöhnung unserer demokratischen Einrichtungen." ¹⁾ Die Landsgemeinde von 1864 brachte aber trotz aller Bemühungen von Unternehmerseite ein grosses Mehr für die Arbeiter und ihre Forderungen.

Noch im selben Jahr lag ein Fabrikinspektionsbericht vor, was den Glarner Börsenverein ^{Anm. 1)} zu einem von 40 Unernehmern unterschriebenen Memorial veranlasste. Hier ein Auszug: "Es zeugt die ganze Tendenz dafür, dass es vorzugsweise abgesehen ist, die Fabrikbesitzer ... der Gewalt eines beinahe allmächtigen Fabrikinspektorats zu unterwerfen, eine in die kleinsten Details häuslicher Ordnung eingehende Vielregiererei zu üben, welche vergeblich in ähnlichen Gesetzgebungen monarchistischer Staaten gesucht wird ... Es ist unverkennbar, dass durch die Vorschläge der Fabrikinspektoren nicht nur der freie Wille des Fabrikbesitzers gelähmt, sondern die eigentliche freie Verfügungsgewalt über den eigentümlichen Besitz und Bestand, welche Gegenstand des Vermögensrechtes bilden, willkürlich beherrscht werden solle. Leute, welche ihre Kräfte teils zur Begründung und Sicherung ihrer eigenen Existenz und teils zum Nutzen der allgemeinen bürgerlichen Wohlfahrt verwenden, sollen unter das Joch exceptioneller Gesetze gebracht werden." ²⁾ Auch der technische Verein, in den 40ern als lockerer Lesezirkel von Chemikern, Apothe-

Anm. 1) Der Glarner Börsenverein zählte ca. 50 Industrielle und Kaufleute als Mitglieder

1) Vgl. Hobi: Fabrikgesetzgebung, S. 43

2) Vgl. "Neue Glarner Zeitung", 16. Nov. 1865

kern, Koloristen und Fabrikanten gegründet, 1864 starrer organisiert, sah sich zu einem Bericht veranlasst: "Der Fabrikinspektionsbericht sei auf Seite der Arbeiter und völlig unwissenschaftlich. Sie, die Fabrikanten, wollten nicht mehr Freiheiten als jeder andere Stand auch, aber Verordnungen, in denen zivilpolizeiliche Aufsicht über die Gewerbetreibenden angestrebt werde, hielten sie für überflüssig und demütigend." Weiter äusserte der technische Verein die Ansicht, "dass auch mit weniger Luft auszukommen sei, als die Fabrikinspektion vorschläge." ¹⁾

Die reaktionäre Haltung der Unternehmer zeigte sich auch in den Ratsverhandlungen von 1866. Schuler schreibt: "Es wurde beantragt, die Aufsicht der Polizeiamter über die Handhabung des Gesetzes zu streichen, ebenso die Verpflichtung zur Angabe der Arbeitsstunden; den Polizisten wurde das Recht des Eintritts in die Fabrikräume, wenn sie eine Gesetzesüberschreitung wahrzunehmen glaubten, auf Antrag eines Industriellen vom Rat wirklich abgesprochen; die Inspektoren sollten nur einmal innerhalb von drei Jahren ihre Inspektion vornehmen dürfen... Es war klar, dass man das Gesetz (1864) lahm zu legen versuchte." ²⁾

Den Fabrikanten gelang es sogar, einige Arbeiter zu mobilisieren, die sich gegen eine polizeiliche Ueberwachung der Fabriken zur Wehr setzten, "weil der Druck auf die Industriellen auf sie zurückfallen würde." ³⁾

Ein weiterer Schlag für die Unternehmer erfolgte 1872 mit der sogenannten "Doppeldruckaffäre". Im Zuge der Rationalisierungsbestrebungen der 60er Jahre hatte der Doppeldruck ⁴⁾ in allen Yasmus-

1) Vgl. "Glarner Zeitung", 3. Jan. 1866

2) Vgl. Schuler, F.: Erinnerungen eines Siebzigjährigen, Frauenfeld 1903, S. 86

3) Vgl. "Glarner Zeitung", 11. März 1866

4) Vgl. S. 105

druckereien Eingang gefunden. Die Folgen waren Ueberproduktion, Absatzschwierigkeiten, Arbeiterreduktion, was die Auswanderung nach Amerika wieder aufleben liess. Dies veranlasste den Arbeiterverein, einen Antrag an den Landrat zu richten, mit den Forderungen "der Doppeldruck solle in den Fabriken solange untersagt sein, bis eine wirkliche ... Beseitigung der gesundheitlichen Schäden derselben erzielt sei." Mit Hinweis auf die neue Bundesverfassung erklärte der Landrat diesen Antrag für unerheblich.

Dennoch wurde er 1872 von der Landsgemeinde angenommen, zudem bekamen Polizeibedienstete das Recht, sich jederzeit in den Fabriken von der Innehaltung der Vorschriften zu überzeugen. ^{Anm. 1)}

Diese Landsgemeindebeschlüsse riefen bei den Unternehmern den Eindruck hervor, vom Staat gegenüber den Arbeiters benachteiligt worden zu sein, und sie waren deshalb umso entschlossener, gemeinsam ihre Interessen zu verteidigen ¹⁾. Die vom 11.-Std.-Tag besonders hart betroffenen Weberei- und Spinnereifabrikanten veröffentlichten ein Manifest, worin sie die Rückkehr zum 12.-Std.-Tag forderten und sich verpflichteten, keinen Arbeiter ohne regelrechten Abschied von der alten Fabrik einzustellen. Ferner veranstalteten sie unter den Arbeitern eine Unterschriftensammlung, um den Landsgemeindebeschluss aufzuheben, ohne Erfolg. Die anfänglich starke Unternehmer-solidarität bröckelte allmählich ab. Das neue Gesetz blieb bestehen, wenn es auch noch oft genug überschritten wurde. Einzelne Fabrikanten konnten sich allerdings an die staatliche Reglementierung

Anm. 1) Von der Unzuverlässigkeit der Polizeiamter war schon auf S. 100 die Rede.

1) Vgl. "Neue Glarner Zeitung", 12. Okt. 1872

nie gewöhnen und "reagierten auf die Fabrikinspektoren mit blindem Hass." ¹⁾ Vor allem der technische Verein unterliess nichts, um die neuen Gesetze zu boykottieren, wobei er sich manchmal zu geradezu absurden Behauptungen verstieg ²⁾.

Allmählich jedoch vollzog sich bei der Mehrzahl der Unternehmer eine entscheidende Aenderung in ihrer Haltung gegenüber Staatsinterventionen. Im Zusammenhang mit Bemühungen um Konkordatsverhandlung ^{Anm. 1)} heisst es in einem Schreiben des Kanton Glarus vom Jahr 1876: "In denjenigen Kreisen, in denen sonst die staatliche Intervention nicht gern gesehen wurde, verbreitete sich mehr und mehr die Erkenntnis, dass eine staatliche Normierung unter Umständen das geringere Uebel sei, als die Gefahr, dass früher oder später die Arbeiter zu Massregeln der Selbsthilfe greifen, wie es anderswo auch geschehen sei." ³⁾ In den 80er Jahren gab es zwar noch Unternehmer, die sich über die Arbeiterschutzgesetze beklagten, weniger weil sie dadurch finanziell geschädigt wurden, sondern weil sie diese als etwas "Gezwungenes, Gemachtes" empfanden ⁴⁾. Im Allgemeinen jedoch hatten sie sich mit den neuen Gesetzen abgefunden und versuchten ihnen sogar positive Seiten abzugewinnen. So meinte ein Spinnereifabrikant 1888, die Kinderschutzgesetze seien gar nicht so schlecht, denn die Kinder seien so einige Zeit der schädlichen Fabrikluft entzogen, und dafür später umso leistungsfähiger. Er be-

Anm. 1) Die Konkordatsverhandlungen scheiterten zunächst, da die anderen, mehr agrarischen Kantone reaktionärer waren als der sehr stark industrialisierte Kanton Glarus.

1) Vgl. Schuler: Erinnerungen, S. 119

2) Vgl. Schuler: Erinnerungen, S. 96, 107, 111, 118

3) Vgl. Hobi: Fabrikgesetzgebung, S. 103

4) Bloch, E.: Die Wirkung der eidg. Fabrikgesetze auf die schweizerische Baumwollspinnerei und ihre Arbeiter. In: Zeitschrift f. schweiz. Statistik 1888, S. 6

hauptete sogar, dass die Arbeiter in Nachbarländern ohne Arbeiterschutz immer leistungsunfähiger würden, während die Schweizer Arbeiter dank Arbeiterschutz allmählich erstarkten ¹⁾. Bei den meisten derartigen Erwägungen von Unternehmerseite stand der Leistungsgedanke stark im Vordergrund, von Arbeiterschutz aus humanitären Gründen war meist nur ganz am Rande die Rede.

Mit abnehmendem Arbeitskräftereservoir in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts begann sich die Haltung der Unternehmer den Arbeitern gegenüber zu wandeln. Sie zeigten sich zunehmend mehr interessiert an einem festen Arbeiterstamm und versuchten die Arbeiter mit verschiedenen Mitteln an ihren Betrieb zu binden. Bereits in den 50er Jahren klagten die Spinnerei- und Webereifabrikanten, vor allem in der Nähe von Druckereien, die mit ihren günstigen Arbeitsbedingungen immer mehr einheimische Arbeitskräfte an sich zog, nötigte die Spinnerei- und Webereiunternehmer, Kosthäuser für fremde Arbeiter zu errichten ²⁾. Meistens waren diese wohl für Erwachsene gedacht ³⁾. In den 60er Jahren errichteten die Spinnereien im Dienste der Nachwuchsrekrutierung auch Kosthäuser für die Kinder aus Nachbarkantonen, die in den Glarner Spinnereien mangels genügend eigener Spinnerkinder beschäftigt wurden ⁴⁾. Die Kosthäuser, eine Art Vorläufer der Fabrikwohnungen, vermochten aber bald nicht mehr den in den letzten Jahrzehnten des 19. Jahrhunderts starken Zustrom an kantonsfremden Arbeitskräften zu fassen, die vorwiegend in den Spinn- und Webereien, als Hilfskräfte auch in Druckereien, beschäf-

1) Vgl. Bloch: Die Wirkung der eidg. Fabrikgesetze, S. 10

2) Vgl. "Glarner Zeitung", 6. Febr. 1856

3) Erster Fabrikinspektionsbericht, S. 25

4) Spezialbericht der Fabrikinspektionskommission an die hohe Standeskommission Glarus 1871, S. 24

tigt wurden. 1869 waren von 10'082 Fabrikarbeitern immerhin 1'297 Nichtkantonsbürger ¹⁾. Diese Zugewanderten wurden entweder in Fabrikwohnungen untergebracht, oder sie fanden ein Quartier in "normalen" Wohnungen, die in der Regel stark überfüllt (sechs bis acht Personen in einem Schlafzimmer) ²⁾ und noch teuer waren als die Fabrikwohnungen. 1880 gab es im Kanton Glarus 9 Betriebe mit 166 Wohnungen, 1891 14 Betriebe mit 277 Wohnungen ³⁾, d.h. viel zu wenige um der akuten Wohnungsnot abzuhelpen. Dass die Fabrikwohnungen im Dienste der Arbeiterstambildung standen, wird besonders klar aus der Tatsache, dass die Mehrzahl der Mietverträge mit der Aufhebung des Arbeitsvertrages endeten ⁴⁾. Der Unternehmer hatte das Recht, wenn nicht alle Zimmer belegt ware, einen beliebigen Arbeiter einzuweisen. In einigen Wohnungen konnte er sogar ohne weiteres Hausdurchsuchungen durchführen. ⁵⁾

Ein anderes Mittel der Arbeiterstambildung war die Gewinnbeteiligung. Sie bildete die Fortsetzung und sozusagen die Krone der Arbeiterstammpolitik, welche die Unternehmer in den 50er und 60er Jahren mit Spar- und Pensionskassen betrieben hatten. In Glarus existierte sie bei der Druckerei Schindler in Mollis, in welcher Form ist leider nicht klar. Ergebnis dieser einzelnen Arbeiterstammpolitik-

-
- 1) Bericht an die hohe Standeskommission über die zweite Fabrikinspektion zu Handen an Landamman und Rat des Kanton Glarus. Glarus 1869, S. 5
 - 2) Spezialbericht, S. 23
 - 3) Schuler, F.: Die Fabrikwohnungen in der Schweiz. In: Zschr. f. schweiz. Statistik 1896, S. 229 f.
 - 4) Vgl. Schuler: Die Fabrikwohnungen, S. 255 f.
 - 5) Vgl. Schuler: Die Fabrikwohnungen, S. 356

massnahmen war jedenfalls, dass gegen Ende des Jahrhunderts neben dem festen Unternehmerstamm auch ein stabiler Arbeiterstamm existierte. Dies war die Voraussetzung dafür, dass zwischen dem Unternehmer und seinen Arbeitern eine enge patriarchalische Beziehung entstehen konnte. Die Unternehmer, die zunächst lediglich aus ökonomischen Gründen an einem festen Arbeiterstamm interessiert waren, entwickelten gegen Ende des Jahrhunderts "ihren" Arbeitern gegenüber echte patriarchalische Züge. Sie wussten, wie es jedem einzelnen Arbeiter ging, und waren auch mit seinen Familienverhältnissen bestens vertraut. In gewisser Weise fühlten sie sich für ihre Leute verantwortlich. Wenn ein Arbeiter längere Zeit krank war, konnte er in vielen Fällen auf die finanzielle Unterstützung des Unternehmers zählen; die Unternehmerfrau gab zum Beispiel dem Metzger Geld oder bezahlte den Arzt. Manche Unternehmerfrauen statteten auch Krankenbesuche ab oder liessen die Kinder des betroffenen Arbeiters an ihrem Tisch essen. "Schwarze Schafe unter den Arbeitern wurden jedoch nicht unterstützt; diesen empfahl man, sie sollten doch in die Fremde gehen, dort würden sie schon arbeiten lernen."^{Anm. 1)}

Zwischen Prinzipal und seinem Arbeiterstamm gab es Beziehungen, die weit über das Vertragsmässige hinausgingen; allerdings waren Fabrikweihnachten und Jubiläen, wie sie Braun für das Zürcher Oberland beschreibt ¹⁾, im Glarnerland nicht verbreitet. Die Glarner Unternehmer waren dagegen sehr häufig Pate von mehreren Arbeiterkindern. Wenn eine Arbeiterfamilie ein Kind bekam, erhielt sie gewöhnlich von der Unternehmerfamilie, d.h. von der Unternehmerfrau,

Anm. 1) Mündl. Mitteilung einer ca. achtzigjährigen Unternehmertochter.

Da ich allen von mir interviewten Personen Vertraulichkeit zugesichert habe, können hier und im folgenden keine genaueren Angaben zu den Befragten gemacht werden. Auch auf Initialen und genaues Alter musste aus Gründen der leichten Identifizierbarkeit verzichtet werden.

1) Vgl. Braun R.: Sozialer und kultureller Wandel ..., S. 215 ff.

ein kleines Geschenk, zum Beispiel ein Kleidungsstück für das Kind. Heiratete ein Arbeiter oder eine Arbeiterin, bekamen sie ebenfalls ein Geschenk von der Unternehmerfamilie: einige Fabrikanten nahmen auch an der kirchlichen Trauung teil, gingen dann aber nicht zu den Arbeitern nach Hause, weil "diese sich wohler unter ihresgleichen fühlten." ¹⁾ Wenn der Unternehmer selbst heiratete oder Nachwuchs bekam, gratulierten seine Arbeiter recht herzlich, in seltenen Fällen überreichten sie ihm sogar ein kleines Geschenk wie zum Beispiel schöne Äpfel. Es war selbstverständlich, dass die Arbeiter, wenn ihr Prinzipal gestorben war, an sein Begräbnis gingen; umgekehrt gehörte es ebenfalls unbedingt zum guten Ton, dass der Unternehmer oder jemand aus seiner Familie an der Beerdigung teilnahm, wenn ein Arbeiter aus dem Arbeiterstamm gestorben war.

Auch nach Feierabend hatten Arbeiter und Unternehmer vielfach noch Kontakt. Gerade bei Vereinsanlässen (Männerchor, Schützenverein etc.) war es üblich, dass Prinzipal und Arbeiter im Wirtshaus am selben Tisch sassen ^{Anm. 1)}. Oft war der Unternehmer Präsident des betreffenden Vereins, d.h. auch in der Freizeit blieb er den Arbeitern übergeordnet und nahm eine besondere Stellung ein. Ein Angestellter berichtet, dass viele Arbeiter u.a. auch deshalb einem Verein beitraten, weil der Unternehmer als Präsident des Vereins dies gerne sah ²⁾. Dieser Angestellte war übrigens Mitglied eines Vereins, der aus pensionierten Mitarbeitern eines bestimmten Unternehmens

Anm. 1) In Ennenda beispielsweise gab es neben der Casinogesellschaft Ennenda, in der die Spitze der Glarner Gesellschaft versammelt war, die sogenannte Mittwochgesellschaft. Ihre Mitgliedschaft setzte sich aus Facharbeitern, Angestellten, Beamten, Lehrern, Gewerbetreibenden und auch einzelnen Unternehmern zusammen. Vgl. S. 224

1) Mündliche Mitteilung einer ca. achtzigjährigen Unternehmer-tochter

2) Mündliche Mitteilung eines ca. achtzigjährigen Spinnereiangestellten

bestand und dessen Präsident der frühere Prinzipal des Unternehmens war. Auch ausserhalb von Vereinsanlässen trafen sich Prinzipal und Arbeiter manchmal im Wirtshaus und spielten Karten. In grösseren Gemeinden jedoch waren die Wirtshäuser nicht streng, aber doch deutlich spürbar nach sozialen Schichten getrennt. Im Hauptort Glarus gab es zum Beispiel ein Wirtshaus für die "Besseren", den Glarnerhof, und andere Wirtshäuser, wo eher Arbeiter oder Vertreter der Mittelschicht verkehrten. Ansonsten existierten zwischen Prinzipal und Arbeiter kaum private Kontakte; jedenfalls ist es ziemlich selten vorgenommen, dass ein Unternehmer seine Arbeiter oder Angestellten zu geselligem Beisammensein zu sich nach Hause eingeladen hätte oder gar mit ihnen befreundet gewesen wäre. Andererseits war die Trennung auch wieder nicht so strikt, dass Unternehmer- und Arbeiterkinder nicht zusammen gespielt hätten oder langjährige Schulfreunde gewesen wären. Ein Fabrikant aus dem Hinterland erzählt, dass er als Kind immer bestrebt war, so zu sein wie die übrigen Kinder. Seine Mutter, eine Zürcher Oberländerin, bestand aber darauf, dass er in der Schule eine Schürze tragen musste, was zur Folge hatte, dass er, um nicht ausgelacht zu werden, besagte Schürze je-weilen auf dem Schulweg versteckte. Er wollte um keinen Preis "än ghärrelte Cheib" sein, wie ihn die anderen Schulkinder manchmal nannten ¹⁾. Ein anderer Unternehmer berichtet, dass er sich gerne mit den Dorfkindern herumgebalgt habe, was aber von seinen Eltern missbilligt wurde ²⁾.

Wie eine Unternehmertochter sagt, war es letztlich so, "dass die Fabrikanten auf die Arbeiter herabschauten, sich zwar um sie kümmerten, aber von oben herab" ³⁾. Ein anderer Unternehmer meint, es habe

1) Mündl. Mitteilung eines ca. achtzigjährigen Unternehmers

2) Mündl. Mitteilung eines ca. achtzigjährigen Unternehmers

3) Mündl. Mitteilung einer ca. achtzigjährigen Unternehmertochter

immer eine Distanz zwischen Herr und Arbeitern gegeben; der Herr habe immer mehr gegolten ^{Anm. 1) 1)}. Diese Distanz kommt u.a. in der Anrede des Unternehmers bzw. des Arbeiters zum Ausdruck. Einige Unternehmer haben ihre Arbeiter und deren Frauen prinzipiell geduzt oder mit "Ihr" und Vornamen oder "Ihr" und Nachnamen angesprochen; die meisten Fabrikanten haben ihre Arbeiter mit "Sie" und besonders ältere Leute auch mit "Ihr" angeredet. Das Duzen des Prinzipals stand den Arbeitern nur in Ausnahmefällen wie etwa langjährigen Schulfreundschaften zu, denn wie ein Angestellter sagte: "Vor dem Prinzipal hatte man Achtung." ²⁾ Die normale Anrede für den Unternehmer lautete zum Beispiel "Herr Jenny" oder, wenn der betreffende Fabrikant einen militärischen Grad hatte, zum Beispiel "Herr Leutnant", "Herr Hauptmann"; auch die Unternehmerfrau wurde in diesem Falle mit "Frau Leutnant" begrüßt.

Im allgemeinen betrachteten die Unternehmer das Arbeitgeber- und nerverhältnis als vorwiegend ihre Domäne. Gegenüber Arbeiterorganisationen wie zum Beispiel dem Grütliverein waren sie mehrheitlich negativ eingestellt. Ein Unternehmer erzählt, der Prinzipal hätte in der Regel selbst festgesetzt, wieviel er den Arbeitern zahlen wollte. Die Fabrikherren hätten sich vielfach gesträubt, mit der organisierten Arbeiterschaft zu verhandeln. Die Arbeiter seien nicht als gleichberechtigte Partner anerkannt worden, denn damals hätten

Anm. 1) Was oben in bezug auf das Verhältnis Unternehmer Arbeiter gesagt wurde, gilt auch für die Angestellten. Angestellte und Fabrikant hatten dieselbe Art von Kontakt wie Arbeiter und Unternehmer. Im Kanton Glarus gab es im allgemeinen keine starke Trennung zwischen Arbeitern und Angestellten. Sie verkehrten mehr oder weniger in denselben Kreisen. Viele Angestellte rekrutierten sich aus Arbeiterfamilien; einige waren Söhne von Handwerkern und Lehrern.

1) Mündl. Mitteilung eines ca. achtzigjährigen Unternehmers
2) Mündl. Mitteilung eines ca. achtzigjährigen Spinnereiangestellten

eben patriarchalische Verhältnisse geherrscht ¹⁾. Ein anderer Unternehmer meint, das Arbeitgeber-nemerverhältnis sei vom Arbeitgeber dominiert worden. Die Arbeiter hätten nicht viel zu sagen gehabt ²⁾. Auf die Frage, welche Rechte im Betrieb den Arbeitern nach Meinung der Unternehmensleitung zustanden, antwortete eine ehemalige Prinzipal: "Die Arbeiter waren dankbar, wenn sie arbeiten durften. Sie haben gar nicht viel begehrt." ³⁾ Im grossen und ganzen konnten die Unternehmer laut eigenen Aussagen bei ihren Arbeitern Treue und Gehorsam voraussetzen ^{Anm. 1)}.

Der Glarner Unternehmer fühlte sich seinen Arbeitern gegenüber als gütiger Herr, der streng über die Seinen wachte und väterlich für sie sorgte ^{Anm. 2)}. In diesem Zusammenhang sei noch einmal erwähnt, dass sich die Glarner Unternehmer im 19. Jahrhundert als Herren bezeichnen liessen, eine Anrede, die sie von den Honoratiorenfamilien des 18. Jahrhunderts übernommen hatten ⁴⁾. Die Fabrikanten hatten ziemlich klare Vorstellungen, wie ein Prinzipal nicht sein sollte. Folgende Geschichte, die mir ein Unternehmer erzählt hat, soll dies illustrieren: Eine Druckerin sagte an der Kirchweih zu ihrem Arbeitgeber, ob sie für diesen Tag etwas mehr Lohn bekommen könne,

Anm. 1) Um die Jahrhundertwende gab es im Kanton Glarus vor allem im Hinterland nur wenig organisierte Arbeiter. Ob die Zugehörigkeit zu einer Arbeiterorganisation für die Betroffenen negative Folgen am Arbeitsplatz hatte und welcher Art diese Sanktionen waren, konnte nicht genau ermittelt werden.

Anm. 2) Allerdings beinhaltete diese väterliche Fürsorge keineswegs gute Verdienstverhältnisse. Auch in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts konnte eine Arbeiterfamilie ohne den Lohn der Arbeiterfrau nicht existieren, und selbst der Verdienst beider erlaubte ihnen kaum, etwas auf die Seite zu legen.

1) Mündl. Aussage eines ca. achtzigjährigen Unternehmers
2) Mündl. Aussage eines ca. siebzighjährigen Unternehmers
3) Mündl. Aussage eines ca. siebzighjährigen Unternehmers
4) Stauffacher H.: Absolutismus und Landsgemeindedemokratie. Lizentiatsarbeit Universität Zürich 1979, S. 162

sie möchte auch einmal einen Braten zum Mittagessen. Darauf antwortete der Befragte kühl, es genüge ja auch, wenn sie Bratensauce bekäme. Solch herzlose Unternehmer seien aber im Kanton Glarus in der Minderzahl gewesen, meint der obenerwähnte Fabrikant. Ein guter Prinzipal dürfte sich seinen Leuten gegenüber nicht aufs hohe Ross setzen, sondern solle ihre Arbeit schätzen und sie als Menschen behandeln. Er dürfte nicht einfach Verordnungen ans Anschlagbrett hängen, sondern solle allfälligen Probleme im persönlichen Gespräch mit seinen Arbeitern klären ¹⁾. Soweit das Bild, das sich die Glarner Unternehmerschaft von einem guten Unternehmer machte. Dennoch wurde die Distanz zwischen Arbeitgebern und Arbeitern stets gewahrt; es gab keine engen persönlichen Kontakte, denn im Grunde wurden die Arbeiter als gesellschaftlich weit unter den Unternehmern stehend empfunden. Diese dachten gar nicht daran, die Arbeiter an wichtigen Entscheidungen im Betrieb zu beteiligen. Der Arbeiter hatte in erster Linie zu gehorchen, auch wenn die Befehle freundlich gegeben wurden.

Die Rolle des Unternehmers im betrieblichen Arbeitsalltag beschränkte sich jedoch nicht nur auf das Geben von Befehlen und das Delegieren von Arbeitsaufgaben. Auch noch in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts waren die Glarner Textilunternehmer fleissig und pflichtbewusst und nahmen direkt am betrieblichen Arbeitsprozess teil. Sie legten zwar nicht mehr selbst Hand an, wie noch in der ersten Hälfte des Jahrhunderts, waren auch nicht mehr unbedingt die ersten im Geschäft, ihr Arbeitspensum unterschied sich jedoch nur unwesentlich von dem ihrer Mitarbeiter. Ihr Arbeitstag begann in der Regel um 6.30 Uhr; mit einer kleinen Pause arbeiteten sie

1) Mündl. Mitteilung eines ca. achtzigjährigen Unternehmers

bis um 11.30 Uhr; es folgte die Mittagspause mit Zeitungslesen, evtl. Mittagsschlaf, danach wurde von 13.00 bis 18.00 Uhr weitergearbeitet. Ein normaler Arbeitstag hatte gut zehn Stunden; dazu kamen bisweilen am Abend Treffen mit Geschäftsfreunden. Auch das Lesen von Fachliteratur nahm einige Zeit in Anspruch. Von einem Unternehmer erwartete man ferner, dass er sich in der Gemeinde engagierte, zum Beispiel den Gesangverein präsidierte oder ein politisches Amt bekleidete.

Zu den Aufgaben, die der Unternehmer auch in grösseren Firmen selbst erledigte, gehörten: der Baumwolleneinkauf, die Finanzen, der Umgang mit Kunden und Kontrollgänge durch die Fabrik. Jeden Mittwoch war im Glarnerhof Warenbörse beim schwarzen Kaffee mit anschliessendem Jass. Am Freitag besuchten die Glarner Unternehmer die Börse in Zürich. In kleinen Firmen überwachte der Prinzipal selbst die sachgemässe Verpackung der Waren und erledigte die gesamte Buchhaltung. Es war durchaus üblich, dass der Unternehmer den Meistern persönlich die Arbeit zuwies und die Arbeit kontrollierte. In vielen Firmen zahlten die Fabrikanten bis weit ins 20. Jahrhundert auch die Löhne selbst aus.

Die bereits in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts angelegte hierarchische Struktur im Betrieb wurde in der zweiten Hälfte weiter ausgebaut. An der Spitze des Aufsichtssystems stand der Fabrikherr. In der Druckerei "delegierte er sein Kommando über die Facharbeiter an die Druckermeister, den Stechermeister und Handlagermeister. Der Handlagermeister delegierte seine Befehlsgewalt wiederum an Untermeister, an den Färbermeister, an die Stabmeisterin, Meister in den Tröcknetürmen, Farbkoch und an den Heizermeister" ¹⁾. Mit Ausnahme des Stechermeisters und des Gravourmeisters, die beide eine

1) Heer G. und Schwarz U.: Industrialisierung und Fabrikarbeitschaft am Beispiel der Glarner Tuchdruckerei im 19. Jahrhundert. Lizentiatsarbeit Universität Zürich 1978, S. 165

Lehre machen mussten, hatten die Meister in der Druckerei keine besondere Ausbildung. Sie waren intelligente Arbeiter, die sich in ihrem Arbeitsbereich gut auskannten ^{Anm.1)}.

In der Spinnerei und Weberei gab der "Fabrikherr" seine Weisungen an den Obermeister. Dieser hatte dafür zu sorgen, dass die Maschinen in seiner Abteilung liefen, dass die Arbeiter pünktlich waren und ihre Arbeit sorgfältig ausführten. In manchen Firmen war er auch befugt, Leute einzustellen oder zu entlassen. Der Obermeister seinerseits leitete die Befehle des Prinzipals an die einzelnen Saalmeister weiter, die für Arbeiter und Maschinen in ihrem Saal verantwortlich waren. Der Obermeister hatte vielfach in verschiedenen fremden Betrieben, zum Teil auch im Ausland gearbeitet und dort Erfahrungen gesammelt. Die Saalmeister dagegen rekrutierten sich fast immer aus der eigenen Arbeiterschaft: Der alte Meister lernte den neuen Meister an; oft waren alter und neuer Meister miteinander verwandt. In grossen Firmen gab es gegen 1900 auch einen Betriebsleiter, Direktor genannt, der dem Obermeister übergeordnet war. Er musste über eine qualifizierte Spezialausbildung und langjährige Erfahrung in verschiedenen Betrieben verfügen. Der Direktor war für die Organisation des Betriebes zuständig und leitete das Personalwesen.

Seit der Jahrhundertmitte finden wir die ersten Buchhalter; vorerst hatten sie noch keine richtige kaufmännische Ausbildung, sie wurden einfach im Betrieb angelernt. In kleinen Firmen allerdings erledigten die Unternehmer bis gegen 1900 die Buchhaltung noch selbst. Vielfach wurde diese Arbeit jedoch auch von Verwandten des "Fabrikherrn" übernommen. Ebenfalls oft mit dem Unternehmer verwandt, häufig aber auch blosse Angestellte, waren die seit den 90er Jahren vor

Anm. 1) Ueber die Aufgaben der einzelnen Meister vgl. Heer /Schwarz: Industrialisierung und Fabrikarbeiterschaft am Beispiel der Glarner Tuchdruckerei im 19. Jahrhundert, S. 102 ff.

allem in der Spinnerei auftretenden Techniker. Dank ihrer guten Spezialausbildung waren sie vielfach die rechte Hand des Unternehmers. Ihre Hauptaufgabe war die Ueberwachung der Maschinen.

Obwohl die Zahl der kaufmännischen und technisch-betrieblichen Angestellten in den 80er und 90er Jahre allmählich anstieg, schritt die Bürokratisierung in der Glarner Textilindustrie nur relativ zaghaft voran. Betriebsleitung und -verwaltung waren gerade in mittleren Firmen auch um 1900 nur in geringem Mass den Angestellten überlassen. Die Glarner Unternehmer waren bis weit ins 20. Jahrhundert bestrebt, alle wichtigen Aufgaben selbst zu erledigen und möglichst wenig Entscheidungsbefugnisse zu delegieren. Die Angestellten hatten in der Regel nur wenig Eigenkompetenz, die zudem meist nur unklar umschrieben war; im wesentlichen entlasteten sie den Unternehmer lediglich von Routinearbeiten. In grossen Firmen waren sie etwas selbstständiger, aber auch da konnte der Prinzipal jederzeit selbst eingreifen.

Wie schon erwähnt, gaben die Glarner Unternehmer den Meistern auch gegen 1900 selbst Anweisungen. Sie standen mit Arbeitern und Angestellten stets in engem Kontakt, und es kann keine Rede davon sein, dass sie allmählich die Uebersicht über ihre Arbeiter verloren, wie dies zum Beispiel in der G.F. Fischer der Fall war ^{Anm. 1)}. Wenn die Arbeiter beispielsweise uneinig waren, wer an welcher Maschine arbeiten sollte, nahm sich der Prinzipal selbst der Sache an. Sein Urteil war für alle verbindlich und hatte nicht weiter hinterfragt zu werden. Die Glarner Fabrikanten waren es gewohnt, Entscheidungen allein zu treffen, nach denen sich Arbeiter, Angestellte und zum

Anm. 1) Vgl. Siegrist H.: Vom Familienbetrieb zum Managerunternehmen: Angestellte und industrielle Organisation am Beispiel der Georg Fischer AG in Schaffhausen 1797 - 1930. Göttingen 1981. In: Kritische Studien zur Geschichtswissenschaft. Bd. 44, S. 41 ff.
Dieser Arbeit verdanke ich sehr viele Anregungen für dieses Kapitel.

Teil - wie noch zu zeigen ist - auch die Unternehmerfamilien zu richten hatten. Nur schwer ertrugen sie jemanden neben sich, der ihnen "dreinredete". Deshalb hatten manche Unternehmer anfänglich auch Mühe mit den Verwaltungsräten ihrer nunmehr in Aktiengesellschaften umgewandelten Firmen, empfanden sie doch die Zusammenarbeit mit einem solchen Gremium als Einschränkung ihrer unternehmerischen Freiheit ^{Anm. 1)}.

Zusammenfassend lässt sich feststellen: Kennzeichnend für die Glarner Unternehmer ist eine hohe subjektive Arbeitsleistung und ein starkes Bemühen um die straffe zentrale Kontrolle des gesamten Produktionsablaufes. Sie waren bestrebt, alle wichtigen Aufgaben selbst zu erledigen, möglichst wenig Entscheidungskompetenzen an Angestellte zu delegieren, kurz, die Zügel in der Hand zu behalten. Die Glarner Unternehmer bevorzugten eine spontanen, eher autoritären Führungsstil. Ihr Verhältnis zu den Arbeitern war bis weit ins 20. Jahrhundert von stark patriarchalischen Elementen geprägt ^{Anm. 2)}.

Anm. 1) Seit den 90er Jahren wurden viele Textilunternehmen zur Deckung ihres steigenden Kapitalbedarfs in Aktiengesellschaften umgewandelt. Meistens waren es Familien-Aktiengesellschaften. Die Banken hatten im Kanton Glarus selten ein wesentliches Mitspracherecht.

Anm. 2) Es ist nun vielleicht fälschlicherweise das Bild entstanden, dass ein einzelner Unternehmer alleine einen Betrieb leitete. Dies war im Kanton Glarus, wie Tab. I und II S. 110, 111 zeigen, eher die Ausnahme. In der Regel standen mehrere meist verwandte Associés einer Firma vor. An sich gab es keine strikte Trennung von kaufmännischer und technischer Leitung. Die Einführung eines neuen Artikels beispielsweise wurde von kaufmännischen und technischen Leitern gemeinsam besprochen. Dennoch waren die Kompetenzbereiche der einzelnen Gesellschafter nach Fach und Stellung so klar abgegrenzt, dass es keine Missverständnisse und Streitigkeiten gab. Im Gesellschaftsvertrag des Hauses P. Blumer & Jenny, der von 1848 bis 1854 gültig war, heisst es: "Diesen Geschäften seine Kräfte und Zeit nach bestem Vermögen gewissenhaft zu widmen, jeder in dem ihm angewiesenen Fache und der ihm angewiesenen Stellung, ist jedes Mitinteressenten

Nun zur Frage, wie schätzten die Glarner Textilunternehmer ihren Beruf ein, was bedeutete er Ihnen? Auch in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts waren die Unternehmer von der grundlegenden gesellschaftlichen Bedeutung ihrer Arbeit überzeugt, zumal sie neue Arbeitsplätze schufen und hohe finanzielle Risiken trugen. Im Vergleich mit anderen Berufen erschien ihnen ihre Tätigkeit als besonders produktiv und kreativ. Die Unternehmer vertraten in vielen Fällen eine praxisorientierte Lebensauffassung, die für theoretisch-intellektuelle Betätigungen nur begrenztes Verständnis aufbrachte. Eine intensive Beschäftigung mit Geisteswissenschaften war deshalb in den Augen mancher Fabrikanten eine fruchtlose Sache. Adolf Jenny zum Beispiel, zugleich Unternehmer und Historiker, hielt seine Unternehmertätigkeit für weit wichtiger und nützlicher als seine bedeutsame Arbeit als Historiker, die ihm wegen ihres theoretischen Charakters zeitlebens etwas suspekt war ¹⁾.

Als wichtige Eigenschaften und Fähigkeiten zur Ausübung ihres Berufes wurden von den Glarner Industriellen genannt: Fleiss, Sparsamkeit, Hartnäckigkeit, Aktivität, Anpassungsfähigkeit an sich ändernde Umstände und nüchterne Risikobereitschaft. Ebenfalls wesentlich seien Organisationstalent und die Fähigkeit zum Umgang mit Menschen. Ein guter Unternehmer müsse nüchtern und sachlich sein und stets den Ueberblick über das Ganze bewahren. Unter keinen Umständen dürfe er sich auf Spekulationen einlassen. Sehr talentierte Unternehmer hätten ein gewisses "Etwas", sozusagen einen Zug ins Geniale, aber auch mit alltäglicheren Gaben könne man ein guter Unternehmer sein. Grundlegende Bedingungen für eine erfolgreiche -

heilige Pflicht."

in: Blumer W.: Notizen und Beiträge zur Geschichte der Blumer. Glarus 1970, S. 78 f.

- 1) Mündliche Mitteilung eines Verwandten des betreffenden Historikers

Unternehmerkarriere seien Begabung, ferner auch Kapital, Beziehungen und eine gute Ausbildung.

Dem Beruf des Unternehmers wurde im allgemeinen eine Wertschätzung zuteil, die weit über seine Broterwerbsfunktion hinausreichte. Viele Glarner Fabrikanten gingen in ihrer Tätigkeit als Unternehmer auf oder hatten zumindest Freude an ihrem Beruf. Selbst jene, die ursprünglich lieber einen anderen Beruf ergriffen hätten, aufgrund von Traditionszwängen aber das väterliche Geschäft weiterführen mussten, konnten sich dennoch in vielen Fällen mit ihrer unternehmerischen Arbeit identifizieren. Für manche war der Beruf geradezu Berufung; ihre Arbeit war ihnen nicht blosser Broterwerb, sondern Lebensaufgabe. Gerade gegen Ende des 19. Jahrhunderts waren die Glarner Fabrikanten zutiefst in ihren Familienbetrieben verwurzelt oder, wie es ein Unternehmer aus dem Hinterland ausdrückt: "Man hing am Geschäft." Ein anderer Prinzipal betont, es sei Tradition gewesen, den Familienbetrieb unter allen Umständen weiterzuführen; ein Verkauf wäre nur in Betracht gezogen worden, wenn man gewusst hätte, dass das Geschäft in gute Hände komme ¹⁾. Das heisst, für die Glarner Unternehmer war nicht nur ihre Unternehmertätigkeit als solche entscheidend, es ging ihnen auch darum, im eigenen Familienbetrieb tätig zu sein, in einer Umgebung zu arbeiten, die sie kannten, wo sie geachtet waren, ein Geschäft zu leiten, das schon der Vater und Grossvater geleitet hatten. Ungeheuer wichtig für einen Unternehmer war es, geschäftlichen Erfolg zu haben. Ohne beachtlichen Erfolg in der Arbeit war es zum Beispiel für einen Aufsteiger völlig aussichtslos, von den anderen Fabrikanten akzeptiert zu werden, und selbst dann war es noch schwierig genug ^{Anm. 1)}.

1) Mündl. Mitteilung eines ca. achtzigjährigen Unternehmers

Anm. 1) Ein Unternehmer, der nicht aus dem Kanton Glarus stammt, erzählt, dass er nur schwer Eingang in die Glarner Oberschicht gefunden habe. Zunächst sei er, obwohl er geschäftlichen Erfolg hatte, nicht zu den Festen der

Wer aus eigenem Verschulden Konkurs machte, war gesellschaftlich so gut wie erledigt. Als Beispiel sei hier ein Unternehmer angeführt, der sein ganzes Vermögen in Kohlenbergwerke in Frankreich investiert hatte. Er verlor alles und musste deshalb seinen Betrieb in Glarus schliessen. Fortan war er sowohl in den Augen der anderen Fabrikanten als auch der Arbeitnehmer kein Ehrenmann mehr, hatte er doch seine Firma auf spekulative Weise ruiniert. Wurde ein Unternehmer allerdings Opfer einer unvorhergesehenen Wirtschaftskrise, machte er also ohne eigene Schuld Konkurs, blieb ihm sein gesellschaftliches Ansehen mehr oder weniger erhalten ¹⁾. Unredliche Geschäftsmethoden waren im Kanton Glarus verpönt, wenn man auch eine gewisse Schlaueheit duldete. Wer sich in dieser Hinsicht etwas zuschulden kommen liess, hatte mit schweren gesellschaftlichen Sanktionen zu rechnen. Er wurde zum Beispiel im Dorf nicht mehr begrüsst und von den Mitgliedern seiner eigenen Schicht sozial ausgeschlossen.

Um den Anforderungen von Unternehmer- und anderen bürgerlichen Kreisen zu genügen, musste ein Textilfabrikant folgende Eigenschaften und Fähigkeiten besitzen: Er hatte seriös, solide, fleissig, sparsam und pflichtbewusst zu sein; ferner sollte er sachlich und rational sein und stets den Ueberblick bewahren. Man erwartete von ihm Hartnäckigkeit, Aktivität, Kreativität und selbstverständlich Erfolg in der Arbeit.

Es gab eigentlich nur wenige Unternehmer, die diesen Wertmassstäben nicht mehr oder weniger entsprochen hätten; besonders Fleiss und

Unternehmer eingeladen worden. Erst nachdem er sich auch in politischen Aemtern bewährt hatte, sei er allmählich auch gesellschaftlich anerkannt worden.

1) Mündliche Mitteilung eines ca. achtzigjährigen Unternehmers

Sparsamkeit waren Kardinaltugenden der Glarner Fabrikanten, Tugenden, die sie - wie das nächste Kapitel zeigt - auch in ihrem Privatleben hochhielten.

4. Wohn-, Konsumverhalten und Freizeitgestaltung

In diesem Kapitel soll untersucht werden, welche Rolle Wertmassstäbe und Verhaltensmuster aus dem Arbeitsbereich in der Privatsphäre der Glarner Textilunternehmer spielten. Im Mittelpunkt steht dabei das Freizeit-, Wohn- und Konsumverhalten um die Jahrhundertwende.

Wie schon im letzten Kapitel erwähnt, arbeiteten die Glarner Textilfabrikanten auch noch gegen Ende des 19. Jahrhunderts durchschnittlich zehn Stunden pro Tag. Dazu kamen am Abend gelegentliche Treffen mit Geschäftsfreunden. Ferner erwartete man von den Unternehmern, dass sie aktiv am Gemeindeleben teilnahmen, politische Ämter bekleideten oder den Gesang bzw. den Schützenverein präsidierten. Dies bedeutet, dass nur noch relativ wenig freie Zeit zur Verfügung blieb. "Fabrikherren", die den Müssiggang pflegten und lediglich von der Arbeit ihrer Vorfahren zehrten, gab es im Kanton Glarus eigentlich kaum. Im Gegenteil, manche Unternehmer verbrachten selbst die wenigen verbleibenden Abende noch mit dem Lesen von Fachliteratur. Andere beliebte Freizeitbeschäftigungen waren etwa Gartenarbeit, Spaziergänge und Basteln. Viele Fabrikanten waren grosse Sammler, vor allem Briefmarken und Lithographien wurden mit grosser Leidenschaft zusammengetragen.

Im Vergleich zur ersten Hälfte des Jahrhunderts zeigten die Unternehmer in der zweiten Hälfte aufgrund ihrer besseren und verfeinerten Bildung vermehrtes Interesse für Wissenschaft, auch für nicht naturwissenschaftliche Zweige, und für Kultur. Dabei orientierten sich ihre geistigen kulturellen Ansprüche vorwiegend an humanistischen Bildungsidealen und traditionellen Kunstleitbildern. Die gesammelten Werke von Goethe, Schiller, Lessing, Gotthelf, C.F. Meyer und Gottfried Keller zum Beispiel durften in keiner Hausbibliothek fehlen. Ganz wenige Unternehmer versuchten sich sogar selbst auf schrift-

stellerischem Gebiet; allerdings war dies eine Freizeitbeschäftigung, die in erster Linie ihren Gattinnen vorbehalten war. Viele Fabrikanten zeigten sich auch an Musik und Malerei interessiert. Sie besuchten Konzerte und erwarben Bilder angesehener Künstler. Einige pflegten den Kontakt zu ziemlich bekannten Malern; als Kunstmäzene fielen die Glarner Unternehmer insgesamt jedoch kaum ins Gewicht.

Einen nicht unwesentlichen Teil ihrer freien Zeit widmeten die Unternehmer der Pflege sozialer Kontakte zu Verwandten, Bekannten und Geschäftsfreunden. Bei derartigen Besuchen und Einladungen legte man grossen Wert darauf, die Gäste gut zu bewirten und zu repräsentieren. Dennoch spregten solche Anlässe, von wenigen Ausnahmen abgesehen, nicht den Rahmen solider Bürgerlichkeit.

Am Wochenende unternahmen die Fabrikanten Ausflüge aufs Land oder verbrachten den Sonntag im Kreise von Freunden oder Verwandten. Ferien wurden höchstens drei bis vier Wochen pro Jahr gemacht, wobei man stets auf Unterbringung in nicht allzu teuren Hotels bedacht war.

Ueberhaupt zeigten sich die Glarner Unternehmer äusserst sparsam; einige waren geradezu geizig zu nennen. Ein Fabrikant nahm zum Beispiel ins Wirtshaus nur das Geld für einen einzigen Kaffee mit, um ja nicht in Versuchung zu geraten, noch etwas anderes zu konsumieren¹⁾. Viele Unternehmerkinder mussten, bis sie fast erwachsen waren, mit den Geschwistern ein Fahrrad teilen. Es war durchaus nicht ungewöhnlich, dass die jüngeren die Kleider der älteren Geschwister nachtrugen²⁾. Gegen aussen wirkten die Glarner Unternehmer eher unauffällig. Nichts lag ihnen ferner, als mit ihrem Besitz zu protzen. Im Gegenteil, ihr Auftreten war, gemessen an ihrem

1) Mündl. Mitteilung einer ca. achtzigjährigen Unternehmer-tochter

2) Mündl. Mitteilung einer ca. achtzigjährigen Unternehmer-tochter

Reichtum, fast übertrieben bescheiden. Sie hatten es nicht nötig, sich irgendwelche Statussymbole zuzulegen; ihre Spitzenposition war ohnehin nicht in Zweifel gezogen.

Fabrikanten, die nicht ganz so bescheiden lebten, sich Reisen, schöne Equipagen und Champagner gönnten, waren eher eine Ausnahme. Nach Aussage einer Unternehmertochter seien dies meistens Industrielle gewesen, die Frauen von auswärts geheiratet hatten. Solange sie geschäftlich erfolgreich waren, habe man ihnen ihren aufwendigen Lebensstil nicht übelgenommen. Wenn sie aber im Beruf versagten, habe man den Betreffenden ihr verschwenderisches Leben angekreidet¹⁾. Die eigentlichen Glarner Textilindustriellen lebten eher bescheiden, ihre Söhne aber, die sich im Ausland niederliessen, waren häufig weniger sparsam. Die Befragte berichtet beispielsweise von einem Unternehmersohn, der seiner Mutter nahelegte, sich für die gemeinsame Fahrt nach Bad Ragaz einen neuen Hut zuzulegen, damit er sich nicht schämen müsse.²⁾

Man kann keineswegs sagen, dass die Glarner Unternehmer aristokratische Lebensformen annahmen, wie Zunkel dies für die rheinisch-westfälischen Unternehmer beschreibt³⁾. Im Alltagsleben trieben sie, was Essen und Kleidung anbelangt, keinen grossen Aufwand. Die dritte Unternehmergeneration soll noch oft billiges Milch- oder Mehl-
mus gegessen haben. Bei der vierten Generation gab es meist jeden Tag Fleisch und Gemüse; einige sparsame Familien gönnten sich auch dann noch Fleisch lediglich am Sonntag. In manchen Haushalten wurde zum Frühstück entweder Butter oder Konfitüre serviert, nicht beides zusammen. An Feiertagen wie Ostern, Weihnachten ass man Spezialitäten wie Huhn, Salm oder Braten.

In üppigen Mahlzeiten schwelgten die Unternehmer nur bei ganz be-

1) Mündl. Mitteilung einer ca. achtzigjährigen Unternehmertochter

2) Mündl. Mitteilung einer ca. achtzigjährigen Unternehmertochter

3) Zunkel, Fr.: Der Rheinisch-Westfälische Unternehmer 1834 - 1879. Köln-Opladen 1962, S. 110 ff.

sonderen Gelegenheiten: Ungefähr alle drei Monate fanden sich einige befreundete Familien zu einem besonders exquisiten Essen zusammen. Bei solchen Einladungen, die jeweilen bei einer Familie zu Hause stattfanden, durfte es an nichts fehlen. Es gab Kaviar, Champagner und viele Leckerbissen, u.a. auch Brötchen, die man eigens bei "Sprüngli" in Zürich bestellt hatte. Noch exklusiver ass man in Bad Stachelberg, wo sich die Fabrikanten mit der übrigen Glarner Oberschicht gelegentlich bei Bällen, Hochzeiten und sonstigen gesellschaftlichen Anlässen trafen. Einen Eindruck von den kulinarischen Köstlichkeiten, mit denen die Gäste dort verwöhnt wurden, mag die auf S. 178 abgedruckte Speisekarte vermitteln.

Bei solch festlichen Gelegenheiten waren die Glarner Unternehmer und vor allem ihre Gattinnen auch sehr gut gekleidet. Die Damen erschienen in langen Seidenroben, mit grossen Hüten und teurem Schmuck^{Anm1)}. Tausend Rüschen, Schlaufen, Spitzen, Puffärmel, lange Handschuhe aus Leder, geschnürte Taille, Tüllstehkrägen und andere ziemlich unbequem anmutende Dinge prägten damals das Bild der eleganten Damenmode. Die Herren zeigten sich weniger verspielt: korrekter schwarzer Anzug, Stöckchen, gepflegter Schnurrbart. Die Alltagskleidung der Glarner Unternehmerfamilien war bescheidener, orientierte sich aber ebenfalls am städtischen Vorbild. Man kaufte in der Regel in Zürich ein; Kleider aus Paris oder London waren eher eine Ausnahme. Viele Familien der vierten Generation liessen ihre Kleider von Glarner Schneiderinnen machen. Im Gegensatz zu ihren Müttern beschränkte sich die Hausfrau nun auf Flickarbeiten und das Nähen von Kinderkleidern.

Mehr Wert als auf Kleidung und Essen wurde auf schönes Wohnen gelegt. Wie schon in Teil I erwähnt, hatten einige Unternehmer die prunkvollen Herrenhäuser der Grosskaufleute des 18. Jahrhunderts

Anm. 1) Viele Glarner Unternehmer legten einen grossen Teil ihres Vermögens in wertvollen Schmuckstücken an, die sie in Krisenzeiten wieder verkauften.

geerbt oder gekauft¹⁾, andere liessen sich in der zweiten Hälfte des Jahrhunderts, vor allem in den 80er und 90er Jahren stattliche Villen errichten. Im Gegensatz zum Kanton Zürich, wo die Villen in der Regel so angelegt waren, dass man von ihnen aus die Fabrik überblicken konnte^{Anm.1)}, war dies im Kanton Glarus oft nicht so. Häufig stand die Unternehmervilla etwas abseits, auch nicht in unmittelbarer Nähe von Kosthäusern oder Arbeiterwohnungen. Sie war umgeben von Stallungen, Waschhaus, evtl. Gartenhäuschen und einem gepflegten Garten mit seltenen Bäumen. Die ca. zehn Zimmer umfassende Villa war solide gebaut; die Fassaden waren relativ einfach, oft klassizistisch. Was das Interieur angeht, gilt, was für die bürgerliche Wohnkultur nach der Jahrhundertmitte überhaupt zutrifft: tausend Deckchen, Nippsachen, Plüschvorhänge, keine Oberfläche ohne irgendeinen Gegenstand darauf, nach heutigem Geschmack eher überladen. Teppiche und Bilder waren in der Regel nicht besonders wertvoll, hingegen besaßen die Glarner Unternehmer kostbare Stilmöbel. Das Prunkstück einer jeden Villa war der Salon, ein Raum, der eigentlich nur der Repräsentation diente, was schon daraus deutlich wird, dass auf den Polstermöbeln stets ein Schutzüberzug lag, der nur entfernt wurden, wenn Besuch kam. Ein solcher Raum soll hier exemplarisch kurz beschrieben werden: kunstvolle Deckenbemalung mit allegorischen Figuren des Handels, kostbarer Kristalleuchter, Spiegel und Bilder an den Wänden, rote Plüschvorhänge. Den Mittelpunkt des mit schweren dunkeln Möbeln ausgestatteten Raumes bildete ein stilvoller Tisch mit kostbarer Glasur. Hinzu kam oft eine prunkvolle

Anm. 1) Vgl. Jäger R., Lemmenmeier M., Rohr A., Wieher P.: Wirtschaftlicher, sozialer und politischer Wandel in einem Industriegebiet der Zürcher Landschaft, 1750 - 1920. Eine Regionalstudie über die Industrialisierung im Gebiet zwischen Pfannenstil und Pfäffikersee. Lizentiatsarbeit Universität Zürich 1975, S. 1282 ff.

1) Das Bürgerhaus in der Schweiz. Bd. VII. Ingenieur- und Architektenverein. Zürich 1919, S. 20, 23, 25, 26.

Säule mit Blumenschmuck. In keiner Familie durfte das Klavier fehlen, und es gab kaum eine Untermertochter, die darauf nicht endlose Tonleitern hätte üben müssen.

An Personal hatten grössere Unternehmerhaushalte eine Köchin und ein Dienstmädchen, ein Wäscherin, manchmal auch eine Glätterin und in eher seltenen Fällen auch eine Flickerin. Dazu kam ein Kutscher, meist war es derselbe wie im Geschäft, oft war er gleichzeitig auch noch Gärtner. Kleine Unternehmerhaushalte hatten ein Mädchen für alles und einen Kutscher, der gleichzeitig im Geschäft angestellt war. Zusammenfassend kann man sagen, dass die Glarner Unternehmer auch in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts behaglich, aber nicht verschwenderisch lebten. Gemessen an ihrem Besitz und im Vergleich zu anderen Unternehmern waren sie gerade im Alltag eher bescheiden. In bezug auf Essen und Kleidung nahmen sie keine aristokratischen Lebensformen an, wie Zunkel dies für rheinisch-westfälischen Unternehmer beschreibt¹⁾. Auch der in diesem Gebiet festzustellende Erwerb von ausgedehnten Ländereien fehlt im Kanton Glarus fast völlig. Die Glarner Fabrikanten und ihre Söhne waren auch noch um die Jahrhundertwende mehr oder weniger rastlos im Geschäft tätig; Müssiggänger, die lediglich vom ererbten Vermögen zehrten, gab es kaum. Kurz, die Glarner Textilunternehmer waren auch im Privatleben fleissige, nüchterne und keineswegs verschwenderische Menschen ^{Anm. 1)}.

1) Zunkel: Der Rheinisch-Westfälische Unternehmer, S. 110 ff.

Anm. 1) Hierbei darf man aber nicht aus den Augen verlieren, dass der Lebensstandard einer Unternehmerfamilie wesentlich höher war als der einer Arbeiterfamilie. Für Essen, Bekleidung, Heizung und Licht (ohne Miete), Steuern und Abgaben und für diverse Kleinigkeiten brauchte eine dreiköpfige Fabrikantenfamilie im Jahr 1888 1494 Fr. Dabei ist zu bedenken, dass dieses Einkommen weit unter dem Durchschnitt der übrigen Glarner Unternehmerfamilien lag: Die kleine Fabrik, die nur 86 Arbeiter beschäftigte, war 1879 an die Firma Kunz übergegangen. Die Familie Wichser lebte fortan aus dem Ertrag eines Vermögens von ungefähr 40'000 Fr., das ca. 2000 Fr. pro Jahr abwarf.

5. Sozialisation

In den vorangegangenen Kapiteln haben wir die Glarner Unternehmer sowohl am Arbeitsplatz als auch im Privatbereich als fleissig, sparsam und pflichtbewusst kennengelernt. Es soll nun im folgenden dargestellt werden, wie dieser nüchterne Unternehmertyp entstand, d.h. welche Faktoren für die Sozialisation der Glarner Unternehmer ausschlaggebend waren.

Zunächst geht es darum, die sogenannte Kern- oder Kleinfamilie näher zu betrachten und die verschiedenen Aspekte des Familieneinflusses zu untersuchen. In einem zweiten Schritt soll gezeigt werden, welchen Einfluss andere Personengruppen wie Dienstpersonal und Verwandtschaft auf die Sozialisation des Unternehmerekindes hatten.

Zum Vergleich: 1888 verdienten in der Textilindustrie bei einer elf- bis zwölfstündigen Arbeitszeit die Männer pro Tag ca. 2.40 Fr., die Frauen 1 - 2 Fr., die Kinder 50 Rp.¹⁾ Das heisst, eine Arbeiterfamilie konnte nur existieren, wenn Mann und Frau berufstätig waren. Fleisch gab es in einem Arbeiterhaushalt nur am Sonntag. Gewöhnlich ass man zum Frühstück Zigerbrot und Kaffee, zum "Znüni" Brot mit einem Apfel oder evtl. etwas Speck. Das Mittagessen bestand aus Suppe und Kartoffeln, das Abendessen wiederum aus Brot und Kaffee.

- 1) Wydler A.: So lebten meine Grosseltern. in: Neujahrsbote für das Glarner Hinterland. 1972, S. 47-54.

Wie anderswo standen auch bei den Glarner Unternehmerfamilien Werte wie Ordnung, Pünktlichkeit, Pflichtbewusstsein, Fleiss, Leistung im Mittelpunkt der Erziehung. Alle befragten Unternehmersöhne und -töchter erklärten übereinstimmend, dass ihre Eltern grösstes Gewicht auf diese Eigenschaften gelegt hätten und diesbezüglich mit gutem Beispiel vorangegangen seien. Gerade in bezug auf Pünktlichkeit konnte sich das Unternehmerskind mühelos am Beispiel seiner Umwelt orientieren, denn der Tagesablauf von Mutter, Vater und Dienstpersonal war zeitlich genau geregelt. Ein Glarner Fabrikant erzählt, dass er einmal beim Blumensuchen die Zeit vergessen habe. Als Strafe für seine Unachtsamkeit musste er sofort ohne Abendessen in Bett¹⁾. Ein anderer Unternehmer berichtet, dass er pünktlich jeden Tag um halb sieben ins Bett geschickt wurde, was ausgesprochen ärgerlich war, zumal die anderen Kinder noch eine Weile draussen spielen durften²⁾. Besonders exakt mussten die Unternehmerskinder die Essenszeiten einhalten. Verspäteten sie sich um fünf oder zehn Minuten, bekamen sie nichts mehr zu essen oder hatten sonst eine Strafe zu gewärtigen. Die Eltern legten in der Regel grossen Wert darauf, dass die Kinder aufrecht am Tisch sassen, gepflegte Tischmanieren lernten, sich gesittet benahmen und selbstverständlich mit peinlich sauberen Händen zum Essen erschienen. Auch sonst wurden die Knaben und besonders die Mädchen mit grossem Nachdruck zu Sauberkeit und Ordnung angehalten. Wenn die Kinder von der Schule nach Hause kamen, mussten sie sofort Pantoffeln anziehen, um nur ja nichts schmutzig zu machen, und dies, ob-

1) Mündl. Mitteilung eines ca. achtzigjährigen Unternehmers

2) Mündl. Mitteilung eines ca. siebzigjährigen Unternehmers

wohl jeden Tag geputzt wurde¹⁾. Ein Unternehmersohn erinnert sich, dass der Kleiderschrank stets ordentlich aufgeräumt zu sein hatte. Waren nicht alle Kleidungsstücke fein säuberlich aufeinander-geschichtet, wurde der Schrank völlig geleert, und das Kind musste alles neu einräumen²⁾. Auch die Schulsachen waren immer tadellos in Ordnung zu halten. Ueberhaupt musste man mit allen Dingen, auch mit Geld ^{Anm. 1)} sehr sorgsam umgehen und darauf achten, nichts zu verlieren oder kaputt zu machen. Ein Unternehmersohn erzählt, er habe als Kind einmal einem Kameraden einen Teil seiner Spielsachen geschenkt, dies aber seinen Eltern gegenüber nicht zugeben wollten. Als Strafe dafür, dass er nicht die Wahrheit gesagt hatte - Lügen galt als etwas höchst Verwerfliches -, musste er besagte Spielsachen zurückholen, was ihm begreiflicherweise sehr peinlich war³⁾.

Auch in bezug auf Pflichtbewusstsein und Verantwortlichkeit konnten sich die Unternehmerkinder am elterlichen Vorbild orientieren; zudem lernten sie durch die Uebernahme bestimmter Hausarbeiten, sogenannten Aemtchen wie Tischdecken, Abtrocknen, Einkaufen etc., sich für eine Aufgabe zuständig zu fühlen und sie zuverlässig zu erledigen.

Fleiss, Leistung und eine gewisse Selbständigkeit waren weitere Eigenschaften, welche die Unternehmer konsequent bei ihren Kindern förderten. Vor allem in der Schule mussten sich die Fabrikantentöchter und noch viel mehr die Söhne bewähren. Ein schlechtes Zeugnis war zwar noch kein Weltuntergang, hatte aber dennoch etwas fast

Anm. 1) Eine ca. achtzigjährige Unternehmertochter erzählt, dass sie ein genau abgemessenes Taschengeld erhielt, mit dem sie sehr sparsam umgehen musste.

1) Mündl. Mitteilung einer ca. achtzigjährigen Unternehmertochter

2) Mündl. Mitteilung eines ca. siebzigjährigen Unternehmers

3) Mündl. Mitteilung eines ca. achtzigjährigen Unternehmers

Ehrenrühriges an sich ¹⁾. Meist zeitigte es eine väterliche Strafpredigt und viele ernsthafte Ermahnungen zu mehr Fleiss und Hartnäckigkeit. Vor wichtigen Prüfungen wurde dem Kind gedroht, falls es beim Examen durchfalle, müsste es eben in der Fabrik arbeiten ²⁾. Die Erziehung zu Eigenverantwortlichkeit und Selbständigkeit ging in einer Familie so weit, dass die Kinder ruhig unbeaufsichtigt auf dem Dach herumklettern durften, denn sie wussten ja, dass sie selbst auf sich aufpassen mussten ³⁾.

Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass in den Glarner Unternehmerfamilien hinsichtlich der Werte, die durch die Erziehung vermittelt werden sollten, ein hohes Mass an Übereinstimmung bestand. Abweichungen einzelner Familien von diesem allgemeinen Standard waren, wenn sie überhaupt vorkamen, nur sehr gering.

Die Fabrikantenkinder wurden in hohem Mass schichtspezifisch, d.h. als Angehörige der Oberschicht sozialisiert ^{Anm. 1)}.

Anm. 1) Der weiteren Beschreibung des Familieneinflusses der sogenannten Kern- oder Kleinfamilie liegt folgende in der modernen Psychologie gebräuchliche Einteilung zugrunde:

- a) Der Familieneinfluss als Vermittler sozialer, kultureller und epochaler Einflüsse
- b) Der Einfluss des Familiencharakters
"Man versteht Familien in diesem Sinne als unanalysierte Einheiten, sieht dabei von einzelnen Familienmitgliedern und den Beziehungen zwischen den einzelnen Familienmitgliedern ab ... Man findet Beziehungen zwischen Familienunterschieden hinsichtlich der Dimension 'demokratisch-autoritär' einerseits und spezifischen Einheiten der Kinder andererseits, die aus dieser Familie stammen ..."
- c) Der Einfluss der Familienstruktur
"Hier wird die Familie nicht als unanalysierte Einheit betrachtet, vielmehr beschreibt man den Einfluss der Familie auf die Entwicklung des Kindes mit Hilfe der Rollen-, Rang- und Interaktionsstruktur der Familie. Man unterscheidet etwa patriarchalische, matriarchalische und equalitäre Familien."

- 1) Mündl. Mitteilung einer ca. siebzيجjährigen Unternehmertochter
- 2) Mündl. Mitteilung einer ca. achtzigjährigen Unternehmertochter
- 3) Mündl. Mitteilung einer ca. siebzيجjährigen Unternehmertochter

Wenn die Unternehmersöhne und -töchter sich mit ihren Schulfreunden und Spielkameraden verglichen, musste ihnen bald einmal klar werden, dass sie sich von den übrigen Kindern wesentlich unterschieden. Dies gilt bereits für die Kleidung. Ein Unternehmer aus dem Glarner Hinterland erzählt, dass er im Gegensatz zu den Dorfkindern in der Schule eine Schürze tragen musste, was ihm gar nicht behagte, da er unbedingt genauso angezogen sein wollte wie seine Schulkameraden ¹⁾. Eine Unternehmertochter aus demselben Dorf erinnert sich, dass sie für ihr Leben gern geflickte Kleider getragen hätte wie ihre Kameradinnen. Zu ihrem Bedauern durfte sie auch die äussere Haustreppe nicht fegen, was sie nur deshalb gern getan hätte, weil die anderen Kinder dies auch tun mussten ²⁾. Solche Arbeiten waren in einem Unternehmerhaushalt jedoch Aufgabe des Dienstpersonals. Einerseits wurden die Unternehmerkinder beneidet, beneidet um ihre schönen Spielsachen, ihren grossen Garten, ihren einflussreichen Vater, andererseits wurden sie von den Dorfkindern auch verspottet als die Verwöhnten, Braven, die Herrensöhnlein, die nicht durften. Ein Unternehmer erzählt, dass er von seinen Kameraden stets gehänselt wurde, weil er nicht wie sie auf den fahrenden Zug aufspringen wollte, etwas, was ihm seine Eltern strengstens verboten hatten ³⁾. In der Schule nahmen die Fabrikantenkinder manchmal ebenfalls eine Sonderstellung ein. Nicht, dass sie nun generell bevorzugt worden wären, aber in vielen Fällen liess der Lehrer ihnen gegenüber besondere Milde walten, zumal wenn der Vater im Schulrat sass oder mit

-
- d) Der Familieneinfluss bestimmt durch die Persönlichkeit einzelner Sozialisationsträger
 - e) Der Familieneinfluss bestimmt durch elterliche Erziehungshaltungen und Sorgetechniken.
Vgl. Hermann, Th.: Lehrbuch der empirischen Persönlichkeitsforschung. Marburg/Lahn, 2. Aufl., Göttingen 1969, S. 355 ff.

- 1) Mündl. Mitteilung eines ca. siebzugjährigen Unternehmers
- 2) Mündl. Mitteilung einer ca. siebzugjährigen Unternehmertochter
- 3) Mündl. Mitteilung eines ca. siebzugjährigen Unternehmers

dem Lehrer im gleichen Offiziersverein war. Vor allem die einflussreiche Stellung des Unternehmers in der Gemeinde, die Tatsache, dass er Arbeiter und Dienstboten beschäftigte und in einer Villa wohnte, machte seinen Kindern früh bewusst, dass sie etwas Besonderes waren, nämlich Kinder der Oberschicht.

Dieser Eindruck verstärkte sich noch durch die Erfahrungen, die sie bei Verwandten, im Dorf oder auch bei Festen machten. In der Gemeinde Ennenda wurde die Konfirmation zum Beispiel so gefeiert, dass ein reicher Konfirmand, oft der Unternehmersohn bzw. die Unternehmertochter, seine Mitkonfirmanden zu sich nach Hause zum Kaffee oder häufiger noch zum Nachtessen einlud. Dabei fiel es den Gästen oft nicht leicht, sich in der ungewohnten, vornehmen Umgebung etikettengemäss zu verhalten. Ein Unternehmer berichtet, dass die Gäste bei einer solchen Konfirmationsfeier die Servietten mitgenommen hätten, in der Annahme, es handle sich um Taschentücher ¹⁾.

In der Glarner Fabrikantenfamilien herrschte im allgemeinen ein eher autoritäres Klima. Das Verhalten der Unternehmerekinder wurde durch feste, eindeutige Regeln bestimmt. Alle befragten Unternehmersöhne und -töchter gaben an, dass in ihren Familien völlig klar war, was man als Kind tun durfte und was nicht. Wenn die Eltern einmal etwas bestimmt hatten, gab es an dieser Entscheidung nichts mehr zu rütteln. Oft wurde den Kindern zwar erklärt, weshalb sie dieses oder jenes nicht tun durften, vielfach gaben die Eltern jedoch einfach strikte Anweisungen. Es war in Glarner Unternehmerfamilien nicht üblich, dass Eltern und Kinder gemeinsam Lösungen suchten, demokratisch Beschlüsse fassten. Gerade bei wichtigen Fragen war

1) Mündl, Mitteilung eines ca. achtzigjährige Unternehmers

es häufig so, dass im Grunde nur die Meinung des Vaters galt, der - ähnlich wie in der Fabrik - mehr oder weniger allein bestimmte, was zu tun oder zu lassen war.

Alle Unternehmersöhne und -töchter berichteten, dass das Verhältnis zu ihren Eltern von Achtung, Ehrfurcht und Respekt geprägt war. Keiner der Befragten konnte sich daran erinnern, dem Vater jemals offen widersprochen zu haben, während man sich gegenüber der Mutter schon eher eine kritischere Haltung erlauben konnte. "Gehorsam war das oberste Gebot", meint ein Fabrikantensohn, der seinen Vater als streng aber gut empfand ¹⁾. Häufig wurde die Anpassung der eigenen Meinung an die des Vaters gar nicht als etwas Aufgesetztes, Erzwungenes erlebt, vielmehr hatte man die väterlichen Normen so weit internalisiert, dass man selbst nur das wollte, was der Vater auch billigte.

Die Glarner Unternehmerfamilien waren weitgehend patriarchalisch strukturiert ²⁾. Alle wichtigen Entscheidungen wurden letztlich vom Vater alleine getroffen; Mutter und Kinder hatten sich seinen Anordnungen im wesentlichen zu fügen. Dies gilt grundsätzlich auch für alle relevanten Fragen der Erziehung ^{Anm.1)}, wobei allerdings die Unternehmerfrau gerade in diesem Bereich viel mitbestimmen konnte. Wenn es zum Beispiel darum ging, welche Schule ein Kind besuchen sollte, für welchen Beruf es sich eignete, hatte in manchen

Anm. 1) Dieser Tatbestand war auch gesetzlich abgesichert. Im Bürgerlichen Gesetzbuch für den Kanton Glarus heisst es: "Sind Vater und Mutter über die Erziehung ihrer Kinder oder über die Bestimmung zu einem Berufe verschiedener Meinung, so gebührt dem Vater das entscheidende Wort," in: Bürgerliches Gesetzbuch für den Kanton Glarus. Glarus 1878, S. 48 Zur sonstigen Kompetenzverteilung in Glarner Unternehmerehen: vgl. S. 195 f.

1) Mündl. Mitteilung eines ca. achtzigjährigen Unternehmers
2) Zum Begriff "patriarchalisch" vgl. Ottmüller U.: Die Dienstbotenfrage. Zur Sozialgeschichte der doppelten Ausnutzung der Dienstmädchen im deutschen Kaiserreich. Münster 1978, S. 30 ff.

Familien die Frau das gleiche Mitspracherecht wie der Mann. Bei der Frage, wann das Mädchen zum erstenmal ausgehen durfte, hatte sogar eher die Mutter Entscheidungskompetenz ¹⁾.

Die Elternrollen waren auch in Glarner Unternehmerfamilien so verteilt, dass die Mutter eher für den emotionalen, der Vater eher für den sachlichen Bereich der Erziehung zuständig war ²⁾. Dieser Einteilung zufolge wurde die frühkindliche Sozialisation fast ausschliesslich als Aufgabe der Frau empfunden. Die Mutter, wesensgemäss als Trägerin und Vermittlerin von Gefühlen definiert, sollte durch ihre Mutterliebe im Kind die lebensnotwendigen Gefühlsbindungen erzeugen und damit seine Existenz stabilisieren. Schon wenige Tage nach der Geburt übernahmen die Unternehmerfrauen selbst Pflege und Erziehung des Kindes; Ammen kannte man in Glarner Unternehmerkreisen nicht ^{Anm. 1)}. Mit viel Liebe sorgten sie für eine gesunde Entwicklung in den ersten Lebensjahren. Sie erzählten den Kindern Märchen, trösteten sie, wenn sie weinten, und bestraften sie, wenn nötig. Im allgemeinen waren die Mütter etwas nachsichtiger, hielten sich mit Bestrafungen eher zurück, aber es war durchaus nicht üblich, dass alle Strafen vertagt wurden, bis der Vater nach Hause kam. Waren die Kinder etwas herangewachsen und mussten lernen, wie man sich in der Welt bewegt und durchsetzt, übernahm der Vater vermehrt Erziehungsaufgaben. Er unternahm mit den Kindern Ausflüge, machte sie auch sonst mit der ausserhäuslichen Realität vertraut und bereitete die Söhne sorgfältig und entschieden auf ihr künftiges Berufsleben vor.

Anm. 1) Die Glarner Unternehmerfrauen stillten ihre Kinder selbst; in der Regel dauerte die Stillperiode nur kurze Zeit.

- 1) Mündl. Mitteilung einer ca. achtzigjährigen Unternehmertochter
- 2) Hausen, Karin: Die Polarisierung der "Geschlechtscharaktere", in: Seminar: Familie und Gesellschaftsstruktur. Rosenbaum, H. (Hg.) Frankfurt 1976, S. 182

Es war völlig selbstverständlich, dass der Sohn in die Fussstapfen des Vaters zu treten hatte, während die Tochter der Mutter nacheifern sollte. Durch Imitation des väterlichen bzw. mütterlichen Vorbildes lernten die Kinder früh spezifisch männliche bzw. weibliche Verhaltensweisen ^{Anm. 1)}. Die Uebernahme geschlechtsspezifischer Rollen wurde zudem durch eine Erziehung unterstützt, die bei den Söhnen und Töchtern unterschiedliche Eigenschaften förderte. Für einen Knaben war es zum Beispiel fast ehrenrührig zu weinen, ängstlich zu sein, Gefühle zu zeigen, Verhaltensweisen, die man den Mädchen ohne weiteres zubilligte. Dafür durften die Unternehmersöhne eher wild und frech sein und gewagte Abenteuer bestehen. Im Gegensatz zu ihren Schwestern erwartete man von ihnen ein hohes Mass an Selbstständigkeit, Selbstbewusstsein und Durchsetzungsvermögen ¹⁾ ^{Anm. 2)}

Die Glarner Unternehmereltern waren zu ihren Kindern im allgemeinen fürsorglich und liebevoll, bestraften sie jedoch mit gutdosiertem Liebesentzug und zeitweiliger Strenge. Das heisst, sie zeigten eine Erziehungshaltung, von der die moderne Psychologie annimmt, dass sie "die stärkste steigernde Wirkung auf die Identifikation, die Normeninternalisierung und Gewissensbildung hat" ²⁾. Die Kinder wurden vor allem dann bestraft, wenn sie gegen Werte wie Ordnung, Pünktlichkeit, Pflichtbewusstsein, Fleiss und Ehrlichkeit verstossen hatten. Besonders harte Strafen zogen Unpünktlichkeit und

Anm. 1) Zur patriarchalischen Beziehung der Eltern vgl. S. 195 f.

Anm. 2) Zur Erziehung der Unternehmertöchter vgl. S. 189 ff.

1) Mündl. Mitteilung einer ca. achtzigjährigen Unternehmertochter

2) Herrmann: Lehrbuch empirischer Persönlichkeitsforschung, S. 382

unehrliches Verhalten nach sich. Ein Unternehmer erzählt, dass ihm sein Lügen des öfteren eine Tracht Prügel eingebracht hätte ¹⁾. Allerdings kamen körperliche Züchtigungen jedoch relativ selten vor. Ein wichtiges und wirkungsvolles Strafmittel stellte die Drohung mit elterlichem Liebesentzug dar. In manchen Fällen genügte schon ein Stirnrunzeln des Vaters, um die Kinder wieder an die bestehenden Vorschriften zu erinnern. Weitere Strafen waren etwa: Ausschluss von gemeinschaftlichen Mahlzeiten und Familienausflügen sowie Haus- und Stubenarrest.

Wie schon erwähnt, waren für die Sozialisation des Unternehmerkindes nicht nur die Eltern von grösster Bedeutung, auch die übrigen Verwandten und nicht zuletzt das Dienstpersonal spielten eine wichtige Rolle.

Besonders Dienstmädchen und Köchinnen, die ein Leben lang bei derselben Familie gedient hatten, waren den Kindern manchmal fast eine zweite Mutter ²⁾. Eine Unternehmertochter erzählt, dass die Kinder in einigen Familien das Dienstmädchen fast so lieb gehabt hätten wie die Eltern ³⁾. Weil das Dienstpersonal keine Strafgewalt besass, vertraute man ihm oft Dinge an, die man den strengen Eltern lieber nicht erzählte. Häufig handelte es sich um irgendwelche Missetaten, die das Dienstmädchen stillschweigend wieder in Ordnung brachte. Hatte ein Kind beispielsweise seine Kleidung zerrissen, ging es zuerst zum Dienstmädchen, das den Schaden wieder behob oder das Kind in schlimmen Fällen an die Mutter weiter verwies. Im allgemeinen

1) Mündl. Mitteilung eines ca. achtzigjährigen Unternehmers

2) Vgl. S. 207

3) Mündl. Mitteilung einer ca. achtzigjährigen Unternehmertochter

neigten die Dienstboten eher dazu, die Kinder zu verwöhnen. Eine Unternehmertochter erzählt, dass ihnen die Köchin in Abwesenheit der Eltern immer ihr Lieblingsgericht gekocht hätte ¹⁾. Auch sonst waren die Bediensteten zu den Kindern weniger streng, nahmen sie, wenn sie etwas angestellt hatten, viel schneller wieder an als die Eltern, die soviel Wert auf Respekt, Disziplin und Erfüllung ihrer spezifischen Normen legen ²⁾; das heisst, durch das Dienstpersonal lernten die Unternehmerekinder andere Verhaltensweisen als die ihrer eigenen Schicht kennen, nämlich Verhaltensweisen der Unterschicht. Es ist bezeichnend, dass die Unternehmertöchter eine ansatzweise sexuelle Aufklärung vom weiblichen Hauspersonal erhielten, und nicht etwa von ihrer Mutter, für die ein solches Thema gänzlich tabu war ^{Anm. 1)}.

Eine ganz andere Bedeutung als die Dienstboten hatten die Verwandten für die Sozialisation des Unternehmerekindes. Durch sie wurden die elterlichen Normen noch verstärkt, d.h. sie setzten allgemeingültige Verhaltensmassstäbe, die unabhängig waren von der individuellen Eigenart der Eltern. Grundlage dafür waren die verschiedenen Familienanlässe, bei denen sich die ganze Verwandtschaft, oft einschliesslich Grossonkeln und Grosstanten, zu einem Essen traf. Bei manchen Familien fanden solche Zusammenkünfte monatlich statt, bei anderen nur an allen Feiertagen oder sogar nur einmal jährlich. Besonders eng war die Beziehung zu den Grosseltern, die man

Anm. 1) Weber-Kellermann bezeichnet die Tabuisierung gewisser Themen wie beispielsweise Sexualität und Geld als typisches Merkmal der bürgerlichen Familie im 19. Jahrhundert. In: Weber-Kellermann I.: Die deutsche Familie. Versuch einer Sozialgeschichte. suhrkamp taschenbuch 185. Frankfurt 1974, S. 101

1) Mündl. Mitteilung einer ca. siebzيجjährigen Unternehmertochter
2) Mündl. Mitteilung einer ca. siebzيجjährigen Unternehmertochter

wöchentlich oder monatlich, in einigen Fällen auch seltener besuchte. Im allgemeinen lässt sich feststellen, dass die Glarner Unternehmerfamilien einen starken Familienzusammenhalt hatten, was zum Beispiel auch aus der Tatsache deutlich wird, dass der Kontakt mit Verwandten im Ausland immer aufrecht erhalten wurde ^{Anm. 1)}. Bei solchen Familientreffen war es üblich, dass alle Neffen, Nichten und Enkel versammelt waren und die Erwachsenen bisweilen mit kleinen Theaterstücken oder musikalischen Darbietungen erfreuten ^{Anm. 2)}. Hier fanden die Kinder Gelegenheit, sich miteinander zu vergleichen und untereinander zu wetteifern. Dabei wurde ihnen bald einmal klar, durch welches Verhalten man sich bei den Verwandten in ein gutes Licht setzen konnte. Die Gespräche der Erwachsenen drehten sich bei solchen Familienanlässen meist um Alltägliches, um das Auf und Ab in der Wirtschaft und nicht zuletzt ums eigene Geschäft. Auch für Klatsch hatte man etwas übrig. Aus all diesen Äusserungen konnten die Kinder entnehmen, welche spezifischen Wertmassstäbe in ihrer Gesellschaftsschicht Gültigkeit besaßen.

Von allen Verwandten hatten die Grosseltern eindeutig den stärksten Einfluss auf die Sozialisation des Unternehmerekindes, d.h. vor allem die Grossmutter, denn wie eine Unternehmertochter berichtet, haben die verheirateten Töchter häufig auf ihre Mutter gehört, gerade auch

Anm. 1) Man hatte zu Angehörigen im Ausland stets mehr oder weniger engen Briefkontakt. War der Betreffende nach Hause zurückgekehrt, besuchte er in der Regel alle Verwandten.

Anm. 2) Auch die Erwachsenen trugen bei solchen Familienanlässen manchmal das eine oder andere Musikstück vor.

im Bereich der Erziehung ¹⁾. Dennoch war der direkte Einfluss der Grossmutter durch die Tatsache begrenzt, dass Eltern und Grosseltern meist nicht in einem gemeinsamen Haushalt lebten ²⁾. Andererseits waren die Kinder sehr häufig bei den Grosseltern in den Ferien, oder die Grossmutter vertrat ihre Tochter bei Abwesenheit im Haushalt, d.h. insgesamt war der erzieherische Einfluss der Grosseltern damals wesentlich grösser als heute.

Damit ist die Darstellung der wichtigsten Sozialisationsfaktoren der Glarner Unternehmerkinder abgeschlossen. Am Ende der Periode sind die grundlegenden Eigenschaften und Verhaltensmuster vermittelt, welche Knaben und Mädchen für ihre spätere berufliche und soziale Rolle qualifizieren.

1) Mündl. Aussage einer ca. achtzigjährigen Unternehmertochter
2) Vgl. S. 169

6. Berufswahl, Eintritt ins väterliche Geschäft, Partnerwahl

In diesem Kapitel will ich weitere wichtige Stadien im Leben der Glarner Unternehmer nachzeichnen. Dabei konzentriere ich mich vor allem auf die Unternehmersöhne; mit der Entwicklung der Unternehmertöchter werde ich mich im Zusammenhang ihrer spezifisch weiblichen Sozialisation befassen.

Um Ausbildung und Laufbahn der Glarner Textilfabrikanten in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts konkret vor Augen zu haben, seien hier drei Beispiele angeführt ¹⁾.

Peter Tschudi, geboren 1853, besuchte nach der Sekundarschule die Kantonsschule in Frauenfeld, dann die Akademie in Genf und zuletzt die Handelshochschule in Antwerpen. Dann arbeitete er zwei Jahre in einem Grosshandelsgeschäft in London und kehrte 1875 heim ins väterliche Geschäft, wo er als kaufmännischer Mitarbeiter seines Vaters tätig war ²⁾.

Peter Blumer, geboren 1843, bildete sich nach der Sekundarschule in Schwanden in Lausanne, an der Industrieschule in Zürich und an der ETH zum Chemiker aus und zog 1863 nach Gent, wo er in die Rezeptur des Koloristenfaches eingeführt wurde. Dann vervollständigte er seine praktische Ausbildung bei den Gebrüdern Heilmann in Mülhausen. Nach Hause zurückgekehrt, fand er in der "Mühle", wo sein Vater Teilhaber war, keine Aufstiegsmöglichkeit, da sein Schwager die Kolorie besorgte und diese nicht mit ihm teilen wollte. Deshalb gründete Peter Blumer mit seinen Brüdern 1867 eine eigene Druckerei ³⁾.

Alfred Tschudi, geboren 1860, genoss nach dem Besuch der heimatlichen Schulen seine weitere Ausbildung an der Oberrealschule in Basel und studierte dann in Genf und am Eidg. Polytechnikum in

1) Zu Ausbildung und Laufbahn vgl. S. 84 f., S. 266 ff.

2) Tschudi: Ein Dankesbuch, S. 98

3) Blumer W.: Zur Geschichte der Blumer. Bern 1960, S. 58

Zürich Chemie. Praktisch betätigte sich der junge Industrielle in Paris und Rouen. Er erweiterte seine Bildung und fachlichen Kenntnisse durch einen halbjährigen Aufenthalt in Amerika und trat dann ins väterliche Geschäft ein ¹⁾.

Aus diesen Laufbahnen wird deutlich, dass die Glarner Unternehmer ihre Söhne nicht in strenge katholische Internate schickten, wie dies in einigen Gebieten Frankreichs üblich war. In der Regel besuchten die Söhne nach der Sekundarschule eine Industrie- oder Kantonsschule in einem benachbarten Kanton, dann folgte, vor allem seit den 70er Jahren, ein Hochschulstudium an einer Handelshochschule oder an der ETH, zuletzt wurde diese theoretische Ausbildung durch praktisches Training in einem oder mehreren Betrieben ergänzt, die sich häufig auch im Ausland befanden.

Es ist offensichtlich, dass diese lange Ausbildung nur ein Ziel hatte, nämlich die Unternehmersöhne sorgfältig auf ihren anspruchsvollen Beruf vorzubereiten; für ihre nicht weniger anspruchsvolle Aufgabe als Gatte und Vater schien keinerlei besondere Ausbildung erforderlich zu sein. Ganz anders bei den Unternehmertöchtern; sie wurden innerhalb relativ kurzer Zeit einzig und allein auf ihre spätere Funktion als Hausfrau, Gattin und Mutter vorbereitet. Eine eigentliche Berufsausbildung stand ihnen in der Regel nicht zu ²⁾.

Während der langen Abwesenheit von zu Hause lernten die Unternehmersöhne allmählich, sich von den Eltern zu lösen und selbständig zu sein. Dieser Prozess war äusserst wichtig, zumal die Söhne recht lange unter dem Einfluss und der Befehlsgewalt des Vaters standen.

1) Tschudi: Ein Dankesbuch, S. 100

2) Vgl. Seminar: Familie und Gesellschaftsstruktur, Rosenbaum H. (Hg.), S. 179

Eine Unternehmertochter erzählt folgende Geschichte: Ihr achtzehnjähriger Bruder habe dem Vater eine freche Antwort gegeben. Daraufhin habe ihn dieser mit den Worten geohrfeigt: "Solange du noch auf meiner Tasche liegst und dich aufführst wie ein kleiner Bub, wirst du auch als solcher behandelt." ¹⁾ Mit der beruflichen Selbständigkeit der Söhne wurden sie jedoch auch sonst unabhängig vom Vater, wobei allerdings das väterliche Vorbild tief in ihrem Bewusstsein verankert war.

Im Gegensatz zu den Unternehmertöchtern, die aufgrund ihrer typischen Frauenrolle eigentlich nie ein eigenes Leben führen konnten ²⁾, war es für die Söhne mehr oder weniger selbstverständlich, dass sie als Erwachsene sowohl beruflich als auch privat ihr eigener Herr und Meister waren. Von Ausnahmen abgesehen, war der Vater im allgemeinen auch bereit, ihre neuen Ideen bezüglich der Unternehmensführung zu akzeptieren.

Die Weichen für die Berufswahl der Söhne wurden allerdings bereits zu einem Zeitpunkt gestellt, wo sie sich noch sehr stark nach der Meinung des Vaters zu richten hatten. Aus nachstehenden Tabellen geht hervor, dass die Söhne der Druckerei-, Spinnerei- und Webereigründer im Zeitraum 1850-1900 überwiegend wieder Unternehmer wurden. Die Unternehmersöhne, die einen anderen Beruf ergriffen, übten häufig Funktionen leitender Angestellter aus oder wandten sich sonst gehobenen Berufen zu. Auffallend ist, dass die Unternehmersöhne nach 1850 kaum noch handwerkliche Berufe ergriffen oder Druckereifacharbeiter wurden.

1) Mündl. Mitteilung einer ca. achtzigjährigen Unternehmertochter

2) Vgl. S. 197

Tab. I Beruf der Druckereigründersöhne 1850 - 1900

	13 Fabrikanten
17 Unternehmer	1 Färbereibesitzer
	3 Kaufleute
	1 Zeichner
	1 Ingenieur
7 Nicht-	1 Chemiker
unternehmer	2 Kaufleute
	2 Händler

Mit einer Ausnahme konnten die Berufe aller Gründersöhne ermittelt werden.

Tab. II Beruf der Spinnerei- und Webereigründersöhne 1850 - 1900

24 Unternehmer	21 Fabrikanten
	3 Kaufleute
	2 Ingenieure
	2 Zeichner
	1 Bauführer
	1 Aufseher
13 Nicht-	2 Fabrikangestellte
unternehmer	1 Buchbinder
	2 Händler
	1 Zimmermann
	1 Handlanger

Mit zwei Ausnahmen konnten die Berufe aller Gründersöhne ermittelt werden.

Bei der Berufswahl der Unternehmersöhne spielten geschäftliche Ueberlegungen eine ganz entscheidende Rolle. Dies ging in einigen Firmen soweit, dass die Nachfolger ihre Fachrichtungen im Hinblick auf eine optimale Kombination im Geschäft aufeinander abzustimmen hatten ^{Anm. 1)}. Es gab viele Fabrikantensöhne, die lieber einen anderen Beruf als den des Unternehmers ergriffen hätten, aber aufgrund von Traditionszwängen und auf Druck der Eltern hin letztlich doch den väterlichen Betrieb übernahmen. Oft waren die Grenzen zwischen Zwang und eigener Entscheidung fliessend. Ein Unternehmer erzählt, dass er sich schon als junger Mensch sehr stark für Philosophie interessiert hatte und wohl nicht ins väterliche Geschäft eingetreten wäre, wenn dies nicht aufgrund der familiären Verhältnisse sehr nahe gelegen hätte ^{1) Anm. 2)}. Ein anderer hätte gerne Pharmazie studiert, hat dann aber im Hinblick aufs Geschäft doch Chemie gewählt ²⁾. Selbst jene Fabrikanten, die ursprünglich lieber einen anderen Beruf erlernen wollten, konnten sich in vielen Fällen dennoch positiv mit ihrer unternehmerischen Tätigkeit identifizieren. Die meisten übten ihren Beruf gerne aus und waren in ihren Familienbetrieben zutiefst verwurzelt, so dass sie diese auch dann nicht verkauften, wenn sie ihr Kapital anderswo günstiger hätten anlegen können ³⁾.

Anm. 1) Die Glarner Textilunternehmer kannten keine Familienplanung, die sich nach den Erfordernissen des Geschäfts richtete.

Anm. 2) Der Betreffende meinte, es wäre für ihn aufgrund der väterlichen Erwartungen nicht einfach gewesen, zu sagen, er wolle lieber Philosophie studieren und nicht Unternehmer werden. Er ergriff dann doch den Beruf des Unternehmers und beschäftigte sich nur noch in der Freizeit mit Philosophie.

1) Mündl. Mitteilung eines ca. achtzigjährigen Unternehmers

2) Mündl. Mitteilung eines ca. achtzigjährigen Unternehmers

3) Vgl. S. 137

Wie auch in der ersten Hälfte des Jahrhunderts waren Familie und Geschäft aufs engste miteinander verbunden. Nicht nur bei der Berufswahl mussten sich die Familienmitglieder nach den Erfordernissen des Betriebes richten, auch bei der Partnerwahl und sonstigen gesellschaftlichen Beziehungen spielten geschäftliche Ueberlegungen eine wichtige Rolle. Die Finanzierung des Unternehmers durch Verwandte wurde bereits erwähnt ¹⁾. Daneben waren auch nach 1850 Darlehen von Freunden und Bekannten weiterhin von Bedeutung, bis dann die Banken gegen Ende des Jahrhunderts für die Finanzierung der Glarner Textilunternehmen immer wichtiger wurden ²⁾. Wie schon erwähnt, musste sich nicht nur die Familie an den Erfordernissen des Geschäftes orientieren, auch das Geschäft hatte sich in mancherlei Hinsicht nach den Bedürfnissen der Familie zu richten. Besaßen beispielsweise zwei Brüder zwei verschiedene Druckereien, so achtete man darauf, dass die eine Firma nur Artikel herstellte, welche die andere nicht produzierte; das heisst, beide Firmen verzichteten aus Rücksicht auf das gute Verhältnis der beiden Brüder darauf, ihr Angebot an Artikeln beliebig auszudehnen ³⁾. Für die Familie evtl. günstig, für das Geschäft aber sicherlich negativ wirkte sich die Tatsache aus, dass man nicht sonderlich befähigte Verwandte im Unternehmen mitbeschäftigte ⁴⁾. Weniger talentierten Söhnen wies man oft irgendeine Spezialaufgabe zu, wohl in der Hoffnung, dass sie so nicht allzuviel Schaden anrichten konnten ⁵⁾. Ein weiterer Bereich, in dem sich der Betrieb an der Familie orientieren musste, war die Gründung neuer Filialen. Wenn sich kein Familienmitglied fand, das der neuen Nieder-

1) Vgl. S. 47 f.

2) Schriftl. Mitteilung eines ca. achtzigjährigen Unternehmers

3) Mündl. Mitteilung eines ca. achtzigjährigen Unternehmers

4) Mündl. Mitteilung eines ca. achtzigjährigen Unternehmers

5) Mündl. Mitteilung eines ca. achtzigjährigen Unternehmers

lassung an Ort und Stelle vorstehen wollte, verzichtete man in vielen Fällen auf die geplante Ausdehnung der geschäftlichen Aktivitäten ¹⁾. Wie ich bereits sagte ²⁾, beschränkten sich die Glarner Unternehmer bei der Expansion ihres Betriebes im allgemeinen auf das Stammgeschäft und zwei bis drei Filialen und auf die Kernfamilie, d.h. im wesentlichen auf Söhne und Schwiegersöhne, wobei eigentlich nie mehr als acht Teilhaber aktiv an der Geschäftsleitung beteiligt waren.

Es stellt sich nun die Frage, wer darüber entschied, welcher Sohn bzw. Schwiegersohn als aktiver Teilhaber ins Geschäft aufgenommen wurde. Bei einer Firma, die nur einer Familie gehörte, war dieses Problem leicht zu lösen: Der Vater bestimmte selbst seinen Nachfolger, wobei er häufig seinen ältesten Sohn bevorzugte.

Wie bereits gesagt, gab es jedoch in vielen Firmen mehrere Prinzipale aus verschiedenen Familien, wobei diese Familien allerdings durch zahlreiche Heiraten mehr oder weniger eng miteinander verwandt waren. Die Nachfolge war in diesem Fall so geregelt, dass jeder Gesellschafter das Recht hatte, eine bestimmte Anzahl Nachfolger -in der Regel einen - zu bestimmen. Dabei fiel seine Wahl gewöhnlich auf einen Sohn, häufig den ältesten, aber auch Schwiegersöhne kamen in Betracht, vor allem wenn kein Sohn willens oder fähig war, das Geschäft weiterzuführen. Die anderen Associés billigten im allgemeinen den Entscheid ihres Geschäftspartners; nur in krassen Fällen erhoben sie Einspruch, zum Beispiel wenn der Gewählte völlig unfähig war oder sonst zwingende Hinderungsgründe vorlagen.

Söhne und Schwiegersöhne, die nicht aktiv an der Leitung des Geschäftes teilnahmen, wurden gewöhnlich nicht passive Teilhaber, waren aber erbberechtigt. Im grossen und ganzen zeigt sich bei den

1) Mündl. Mitteilung eines ca. achtzigjährigen Unternehmers

2) Vgl. S. 115 f.

Glarner Textilunternehmern die Tendenz, eher wenig passive Teilhaber zu haben. Söhne und Schwiegersöhne erhielten ihr Erbe wenn möglich in Form von geschäftsfremdem Kapital; wenn dies nicht möglich war, wurden sie in einigen Firmen passive Teilhaber, wobei ihre Mitbestimmungsrechte von Fall zu Fall verschieden geregelt waren ^{1) Anm. 1)}. Auch andere Familienmitglieder, wie zum Beispiel die verwitwete Mutter oder die Geschwister des aktiven Teilhabers, hatten ihr Geld oft im Geschäft, meist allerdings lediglich im Sinne eines Darlehens; d.h. sie erhielten einen festen Zins, hatten aber keinerlei Mitbestimmungsrechte in bezug auf die Geschäftsführung. Ueber Fragen, was zum Beispiel nach dem Tod eines Teilhabers zu geschehen hatte, wie seine Nachfolge geregelt werden sollte, gab es schriftliche Vereinbarungen, sogenannte Gesellschaftsverträge. Sie wurden bei der Gründung einer Firma geschlossen und alle paar Jahre oder auch seltener erneuert ^{Anm. 2)}. In solchen Gesellschaftsverträgen wurden weiterhin geregelt: Kapital- und Besitzverhältnisse, Rechte und Pflichten der Gesellschafter, Abwicklung der Erbsprüche von erbberechtigten Hinterbliebenen sowie die finanziellen Ansprüche ausscheidender Associés ^{Anm. 3)}.

1) Mündl. Mitteilung mehrerer Unternehmer

- Anm. 1) Man kann nicht sagen, dass die Beziehung zwischen den einzelnen Teilhabern besonders eng gewesen wäre, jedenfalls nicht enger als zwischen sonstigen Verwandten. Aktive und passive Teilhaber haben, von Ausnahmen abgesehen, auch nicht im gleichen Haus gewohnt oder einen gemeinsamen Haushalt geführt. Mündl. Mitteilung eines ca. achtzigjährigen Unternehmers.
- Anm. 2) Die Gesellschaftsverträge des Hauses P. Blumer & Jenny dauerten fünf bzw. sechseinhalb Jahre. Vgl. Blumer: Notizen und Beiträge zur Geschichte der Blumer, S. 78-81.
- Anm. 3) Ausscheidende Gesellschafter erhielten eine im voraus festgelegte Summe, die sich aber den Veränderungen des Geldwertes nicht anpasste.
Als Beispiel für einen Gesellschaftsvertrag sei hier der von 1848 bis 1854 gültige Gesellschaftsvertrag des Hauses P. Blumer & Jenny angeführt. Vgl. Blumer: Notizen und Beiträge zur Geschichte der Blumer, S. 78-81

Nachdem gemäss Gesellschaftsvertrag ein Nachfolger bestimmt war und der Betreffende seine Ausbildung abgeschlossen hatte, musste man sich mit den besonderen Modalitäten bezüglich Eintritt von Sohn bzw. Schwiegersohn in väterliche Geschäft befassen. In vielen Familien erfolgte eine schrittweise Delegation der Aufgaben vom Vater an den Sohn. Der Sohn übernahm also beispielsweise die Buchhaltung, während der Vater immer noch aktiv an der Leitung des Betriebes beteiligt war. In anderen Familien wurde dieser Uebergang so geregelt, dass der Vater auf einmal ganz zurücktrat und seine gesamten Kompetenzen dem Nachfolger übertrug. Oft war die Entscheidung, welchen Weg man einschlagen sollte, auch von der Beziehung zwischen Vater und Sohn bzw. Schwiegersohn abhängig. Ein Unternehmer erzählte von einem Fall, wo der Sohn nur unter der Bedingung ins Geschäft eintreten wollte, dass der Vater sich gänzlich zurückziehe ¹⁾.

Trat der Sohn in den Betrieb ein, während der Vater noch aktiv an der Geschäftsleitung beteiligt war, wurden die Verhältnisse wie folgt geregelt ^{Anm. 1)}:

Anm. 1) Diese Angaben stammen von einem Unternehmer, der sich hauptsächlich an Verträge um die Jahrhundertwende erinnert.

1) Mündl. Mitteilung eines ca. achtzigjährigen Unternehmers

Fall A: Der Vater ist alleiniger Inhaber des Unternehmens und bestimmt einen Nachfolger. Der Sohn tritt ins Geschäft ein; der Vater bleibt mit allen alten Rechten im Betrieb

- a) Der Sohn erhält einen fixen Lohn.
- b) Der Sohn erhält bis zum Austritt des Vaters 30 % vom Jahresvertrag.

Fall B: Der Vater ist mit anderen Teilhabern im Betrieb, die den vom Vater bestimmten Nachfolger billigen müssen, bzw. diesen in zwingenden Fällen auch ablehnen können.

- a) Der Sohn erhält 30 % vom Gewinnanteil seines Vaters. Die Gewinne der übrigen Teilhaber werden damit nicht tangiert.
- b) Der Sohn erhält 10 % vom Gesamtjahresgewinn aller Teilhaber. In diesem Fall haftet der Sohn aber auch für etwaige Geschäftsverluste.

War der Uebergang so geregelt, dass der Vater auf einmal ganz zurücktrat, liess er in der Regel sein Geld gegen eine Verzinsung in der Firma, zumal der Sohn ja noch nicht über genügend eigene Mittel verfügte. In diesem Falle hatte der Vater keinen Rechtsanspruch in der neuen Betriebsführung.

Im allgemeinen war der Vater, der aus dem Betrieb ausgeschieden war, nicht auf die Verzinsung seines Kapitals in der Firma angewiesen. Er und seine Familie lebten nach seinem Rückzug gewöhnlich vom ersparten Vermögen, d.h. vom Ertrag, den Liegenschaften, Häuser und zum Teil auch andere Geschäftsbeziehungen einbrachten
Anm. 1). Damit war die finanziellen Unabhängigkeit wie auch die

Anm. 1) Die Glarner Textilunternehmer engagierten sich finanziell oft auch in anderen Firmen, vor allem Handelsfirmen. Bis gegen Ende des Jahrhunderts waren sie in Krisenzeiten häufig gezwungen, Liegenschaften und Schmuck zu verkaufen, um finanzielle Lücken im Geschäft auszugleichen.

Weiterführung eines eigenen Haushalts sichergestellt.

Die Eltern waren in der Regel bestrebt, möglichst lange in einem eigenen Haushalt zu leben, was durch das grosse Angebot an Dienstpersonal begünstigt wurde ^{Anm. 1)}. Selbst der verwitwete Elternteil zog es häufig vor, in der gewohnten Umgebung weiterzuleben, und wechselte nur bei Pflegebedürftigkeit in den Haushalt von Sohn oder Tochter ^{Anm. 2)}. In diesem Falle lag die Autoritätsposition eindeutig bei den Kindern ¹⁾. Ansonsten kann man aber nicht sagen, dass die erwachsenen Kinder der älteren Generation gegenüber prinzipiell eine bevorrechtigte Stellung eingenommen hätten. Innerhalb der Verwandtschaft besass derjenige den höchsten Rang, der auch sonst in der Gesellschaft aufgrund von Amt, Beruf, Herkunft etc. am meisten galt ^{Anm. 3)}. Dies konnte unter Umständen sehr wohl der Grossvater sein, gerade wenn er ein hohes Amt bekleidete. Im allgemeinen bestand aber doch die Tendenz, dass der Sohn, nachdem er ins Geschäft eingetreten war, dem Vater auf gleicher Ebene begegnete und sich ihm gegenüber behaupten konnte.

Wie eine Unternehmertochter erzählt, war es häufig so, dass der Vater, nachdem er aus dem Geschäft ausgeschieden war, sich auch

Anm. 1) Es kam zwar vor, dass Eltern und erwachsene Kinder im selben Haus wohnten, aber selbst dann waren die Haushalte getrennt. Im allgemeinen wohnten Eltern und erwachsene Kinder an verschiedenen Orten, meist zogen die Jungen erst ein, wenn das Haus der Eltern leerstand.

Anm. 2) Andere Verwandte als der verwitwete Elternteil lebten eigentlich kaum in den Unternehmerhaushalten, allenfalls noch ledige Töchter, die dann oft mehr oder weniger das Dienstmädchen ersetzten. Mündl. Mitteilung einer ca. achtzigjährigen Unternehmertochter

Anm. 3) Formal galt zwar, "ehret das Alter". So sassen zum Beispiel die Grosseltern bei Verwandtschaftstreffen oben am Tisch; diese Sitzordnung hatte aber ansonsten nicht viel zu bedeuten.

1) Mündl. Mitteilung einer ca. achtzigjährigen Unternehmertochter

sonst sehr stark zurückzog. Er wurde ein netter alter Mann, der jeden Tag mit Gleichaltrigen eine Stunde im Wirtshaus sass, Zeitungen las und sich ab und zu etwas im Geschäft umschaute ¹⁾. Nicht so seine Frau. Sie führte den Haushalt weiter, solange sie konnte, nahm Einfluss auf die Erziehung ihrer Enkel und blieb auch sonst aktiv.

Es würde sicherlich ein schiefes Bild entstehen, wenn unerwähnt bliebe, dass viele Fabrikanten bis ins hohe Alter äusserst vital und unternehmungslustig waren. Der im Zusammenhang mit der Ausbildung der Unternehmer angeführte Druckereibesitzer Alfred Tschudi zum Beispiel übernahm mit siebenundsechzig Jahren noch das Amt des Landesstatthalters ²⁾. Peter Blumer, ebenfalls Druckerfabrikant, veröffentlichte mit einundsechzig Jahren eine Untersuchung über das Patentwesen in der Schweiz, einige Jahre später verfasste er eine alpin-meteorologische Studie über den Föhn ³⁾. Auch nach ihrem gänzlichen Rückzug aus dem Berufsleben berieten manche Unternehmer ihre Nachfolger weiterhin gerne in Geschäftsfragen; in der Regel gingen sie aber davon aus, dass ihre erwachsenen Söhne und Schwiegersöhne selbst wissen mussten, was zu tun war ⁴⁾.

Nachdem die Unternehmersöhne ihre Ausbildung abgeschlossen und ihren Auslandsaufenthalt beendet hatten, pflegten sie im Alter von ca. sechs- bis achtundzwanzig Jahren zu heiraten; oft war ihre Frau etwas jünger. Alfred Tschudi zum Beispiel trat nach seiner praktischen Ausbildung in Frankreich und Amerika ins väterliche Geschäft ein und heiratete 1887, d.h. mit siebenundzwanzig Jahren, die Tochter von Herrn Major Jenny-Ryffel, Henriette Ryffel ⁵⁾.

1) Mündl. Mitteilung einer ca. achtzigjährigen Unternehmer-tochter

2) Tschudi: Ein Dankesbuch, S. 101

3) Blumer: Zur Geschichte der Blumer, Bern 1960, S. 59

4) Mündl. Mitteilung eines ca. siebzigjährigen Unternehmers

5) Tschudi: Ein Dankesbuch, S. 101; Vgl. auch Blumer: Notizen und Beiträge zur Geschichte der Blumer, S. 72, 73

David Wichser gründete mit zweiunddreissig Jahren eine kleine Spinnerei und heiratete als Dreiunddreissigjähriger, also relativ spät, die achtundzwanzigjährige Nähschullehrerin Maria Elmer, die ihm in den ersten zwölf Ehejahren acht Kinder gebär, wovon sechs starben ¹⁾.

40 % aller Unternehmersöhne suchten im Zeitraum 1850-1900 ihre Frau in Unternehmerkreisen; nur 20% verbanden sich mit Töchtern von Händlern und Handwerkern. In den nachstehenden Tabellen werden die Berufe der Gründerschwiegersöhne in Druckerei, Spinnerei, Weberei im Zeitraum 1850-199 aufgezeigt:

1) Wydler-Vögeli: So lebten meine Urgrosseltern, S. 47 f.

Tab. III Beruf der Druckereigründer-Schwiegersöhne 1850 - 1900

12 Unternehmer	7 Fabrikanten
	1 Wolltuchfabrikant
	1 Seidenzwirnerfabrikant
	1 Färbereibesitzer
	2 Kaufleute
13 Nicht- unternehmer	1 Zeichner
	2 Kaufleute
	4 Söhne aus Honoratiorenfamilien
	1 Chirurg
	2 Lehrer
	1 Weisshändler
	2 sonstige Händler

Mit einer Ausnahme konnten die Berufe aller Gründerschwiegersöhne ermittelt werden.

Tab. IV Beruf der Spinnerei- und Webereigründer -Schwieger-
söhne 1850 - 1900

12 Unternehmer	10 Fabrikanten
	2 Kaufleute
14 Nicht- unternehmer	2 Ingenieure
	3 Zeichner
	5 Söhne aus Honoratiorenfamilien
	2 Händler
	1 Pfister
	1 Bauer

Der Beruf von 65 % aller Gründerschwiegersöhne konnte ermittelt werden.

Aus diesen Tabellen wird deutlich, dass fast die Hälfte der Unternehmertöchter wieder Unternehmer heirateten. Ebenfalls zum Heiratskreis der Unternehmertöchter gehörten Söhne aus Honoratiorenfamilien, Akademiker und sonstige Vertreter gehobener Berufe ^{Anm. 1)}.

Druckereifacharbeiter, Handwerker und Händler spielten im Laufe des 19. Jahrhunderts bei der Partnerwahl sowohl der Fabrikantentöchter als auch der Fabrikantensöhne eine immer geringere Rolle. Schon während der ersten Hälfte des Jahrhunderts hatte sich der Heiratskreis der Textilindustriellen verengt und wurde nach 1850 zusehends noch kleiner ^{Anm. 2)}. In den 70er Jahren war die Verquickung der führenden Glarnerfamilien so eng, dass ein zeitgenössischer Arzt bei ihnen bereits spezifische Erbkrankheiten zu konstatieren glaubte. "Dass bei Gruppe A (Rentiers, Kaufleute, Fabrikanten, Träger von wissenschaftlichen Berufen) die beständigen ehelichen Verbindungen zwischen den Familienangehörigen den Prozentsatz der Tuberkulosesterblichkeit steigern, scheint mir nach meinen Beobachtungen zweifellos." ¹⁾ Allerdings ist dies eine Ansicht, die von der modernen Medizin nicht geteilt wird. Ferner stellt der besagte Arzt bei der Gruppe A vermehrt Krebs, Leiden des Nervensystems und Hirnschlagfluss fest, leider alles Krankheiten, bei denen nicht erwiesen ist, dass es sich um Erbkrankheiten handelt.

Die Heiratspolitik der Glarner Unternehmer richtete sich bis ins 20. Jahrhundert nach folgenden Leitlinien ²⁾:

Anm.1) Der Bauer und der Pfister in Tab. 11 waren die Schwieger-söhne eines Aufsteigers.

Anm. 2) In der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts hatten vor allem die Aufsteiger ihren Partner in Facharbeiter-, Handwerker- und Händlerkreisen gesucht. Vgl. S. 86

1) Schuler F.: Aus den Glarner Todtenscheinen der Jahre 1872-74. in: Zschr. f. schweiz. Statistik 1876, S. 84

2) Zur Heiratspolitik in der ersten Hälfte des Jahrhunderts vgl. S. 85 ff.

Einmal galt es eine für das Geschäft günstige, sodann auch eine standesgemässe Wahl zu treffen. Unter einer standesgemässen Heirat verstand man in Fabrikantenfamilien Verbindungen mit Partnern aus Akademiker-Honoratioren- Anm. 1) und etablierten Unternehmerfamilien. Ein dem Geschäft förderlicher Schwiegersohn war einer, der über Geld und Geschäftsbeziehungen verfügte bzw. selbst Unternehmer war.

Verliebte sich die Tochter in einen nicht sonderlich wohlhabenden Mann, wurde sie von den Eltern bald einmal darauf hingewiesen, dass eine solche Verbindung schon aus finanziellen Gründen nicht in Frage komme ¹⁾. Ganz allgemein mussten sich die Töchter bei der Partnerwahl noch weit mehr nach der Meinung der Eltern richten als die Söhne, denn sie waren - wie eine Unternehmertochter meint - gezwungen, so zu heiraten, dass sie ein Auskommen fanden, während ihre Brüder aufgrund ihres Berufes eine weit grössere Unabhängigkeit genossen ²⁾. Aber es gab durchaus auch Unternehmersöhne, die schweren Herzens mit einer ungeliebten Frau den Bund fürs Leben schlossen. Von einem jungen Unternehmer heisst es, "dass ihm die Heirat zuerst Schmerzen bereitete. Die Frau war ihm sehr empfohlen worden wegen ihrer Eigenschaften, sie war aber hässlich und er zuerst als Verlobter mehr unglücklich als befriedigt". ³⁾ Anm. 2)

Anm. 1) Unter Partnern aus Honoratiorenfamilien seien Vertreter folgender Geschlechter verstanden: Heer, Marti, Schindler, Streiff, Tschudi, Zweifel, Zwicky, Blumer, Paravicini. Vgl. Stauffacher H.: Absolutismus u. Landsgemeindedemokratie, S. 62 ff, S. 164

Anm. 2) Später allerdings soll sein Hausstand befriedigend, ja glücklich geworden sein, "denn die Frau hatte einen vortrefflichen Verstand und einen sanften Charakter." Stimmungen und Gedanken in Novellen verarbeitet von Rahela. Schwanden 1910, S. 5

- 1) Mündl. Mitteilung einer ca. achtzigjährigen Unternehmertochter
- 2) Mündl. Mitteilung einer ca. achtzigjährigen Unternehmertochter
- 3) Stimmungen und Gedanken in Novellen verarbeitet von Rahela. Schwanden 1910, S. 5

Auf die Neigungen und Gefühle des jungen Paares wurde oft nur wenig Rücksicht genommen. Wie ein Fabrikant erzählt, war es manchmal beinahe so, als ob die Eltern geheiratet hätten. Er berichtet von einem Fall, wo diese sich einen unliebsamen Schwiegersohn vom Leibe halten wollten, indem sie ein psychologisches Gutachten erstellen liessen, das den Betreffenden für verrückt erklärte ¹⁾. In der Regel war aber ein derartiger Druck von elterlicher Seite gar nicht notwendig, denn Eltern und Kinder hatten aufgrund des S. 79f. analysierten Standesbewusstseins ohnehin dieselben Vorstellungen von einem passenden Heiratspartner; das heisst, für Söhne und Töchter kamen Partner aus einer anderen Schicht häufig gar nicht in Betracht, nicht nur, weil eine gemeinsame ökonomische Basis fehlte, sondern weil es auch keinen gemeinsamen geistig-seelisch-kulturellen Hintergrund gab, was eine Ehe zwar nicht verunmöglichte, aber doch erschwerte.

Zudem hatte eine Fabrikantentochter nur wenig Möglichkeiten, beispielsweise einen Arbeiter oder Handwerker kennenzulernen, denn, wie schon erwähnt, durfte sie nur in Begleitung der Eltern ausgehen. Normalerweise kannte die Unternehmertochter die Freunde und Schulkollegen ihrer Brüder; an Veranstaltungen der Casinogesellschaften ²⁾, sonstigen Bällen oder geselligen Zusammenkünften oder evtl. an einer höheren Schule hatte sie Gelegenheit, weitere Männer aus ihrer eigenen Schicht kennenzulernen.

Ein beliebter Anlass, wo sich zwei junge Leute finden konnten, waren etwa die Hochzeiten in Bad Stachelberg. Hier gelang es den Eltern des öfteren, mittels Sitzordnung und sonstiger kleiner Arrangements die Richtigen zusammenzuführen. Ein weiterer Weg, die gewünschten ehelichen Verbindungen zu stiften, waren auch private Einladungen,

1) Mündl. Mitteilung eines ca. achtzigjährigen Unternehmers

2) Vgl. S. 224 ff.

wobei sich nicht selten zuerst die Eltern trafen und die beiden Betroffenen erst später Gelegenheit fanden, die ersten zarten Bande zu knüpfen. Es braucht nicht besonders betont zu werden, dass beim sich Kennenlernen eines Paares stets der Mann die Initiative ergriff, sei es, dass er die Begehrte zum Tanz aufforderte oder ihr einen Blumengruss überreichte, den sie mehr oder weniger huldvoll empfangen konnte.

Hatten sich nun zwei gefunden, und die Liebe war gross - denn dies kam trotz aller geschäftlichen Kalkulationen auch gelegentlich vor -, durften sie sich, meist auch zwischen Verlobung^{Anm. 1)} und Hochzeit, nur in Anwesenheit von Drittpersonen sehen. Entweder traf man sich bei ihm oder ihr zu Hause, wo sich das junge Paar trotz aller Hindernisse besser kennenlernte und wo sich zugleich auch Gelegenheit bot, mit den zukünftigen Schwiegereltern in ein gedeihliches Verhältnis zu treten. Vorehlicher Geschlechtsverkehr, auch zwischen Verlobten, wäre in Glarner Unternehmerkreisen undenkbar gewesen. Die Frau hatte "unberührt", "unschuldig" in die Ehe zu gehen; oft war sie nicht einmal richtig aufgeklärt¹⁾. Wie ein Fabrikant berichtet, waren die Unternehmersöhne in dieser Hinsicht wesentlich freier. Nicht selten hätten sie vor der Ehe ein Verhältnis mit Druckerinnen oder sonst sozial tieferstehenden Mädchen gehabt²⁾. Nicht nur die Verlobten sahen sich in regelmässigen Abständen, auch die beiden Elternpaare besuchten sich bisweilen. Dabei hat man u.a. auch über die Mitgift der Unternehmertochter gesprochen; meist wurden diese Verhandlungen von den beiden Vätern zwischen Verlobung und Hochzeit geführt. Ausser ihrem Erbteil erhielt die Tochter etwa Kleider,

Anm. 1) Die Verlobung wurde mit einem Essen im Familienkreis gefeiert. Es gab keine Regeln, wie lange die Verlobungszeit zu dauern hatte; im allgemeinen war sie eher länger als heute.

1) Vgl. S. 193

2) Mündl. Mitteilung eines ca. achtzigjährigen Unternehmers

Wäsche, Geschirr, oft auch eine Kücheneinrichtung oder Möbel fürs Gästezimmer. Da man im 19. Jahrhundert in Glarner Unternehmerkreisen die Gütertrennung praktisch nicht kannte, stand es dem Ehemann laut Gesetz zu, das Vermögen seiner Frau zu verwalten und zu nutzen; davon ausgenommen blieb das Sondergut der Frau, das aus Kleidern, Schmucksachen und sonst zu ihrem persönlichen Gebrauch bestimmter Gegenständen bestand ¹⁾. Wie ein Fabrikant erzählt, hat man, wenn beide Ehepartner etwa gleich vermögend waren, eher vom Vermögen des Mannes gelebt ²⁾.

Ein weiteres Gesprächsthema zwischen den beiden Elternpaaren war auch die bevorstehende Hochzeitfeier. "Dies war eine der wenigen Gelegenheiten, wo die Glarner Unternehmer zeigten, was sie hatten," ³⁾ wo sie keinen Aufwand scheuten, um dem Fest Glanz, ja Grösse zu verleihen. Am Vorabend des Hochzeitstages fand gewöhnlich der Polterabend statt, wo sich die auswärtigen Gäste bei etwas Musik und Wein kennenlernen konnten.

Sowohl der Polterabend als auch der eigentliche Hochzeitstag wurden vom sogenannten Zeremoneinmeister, oft einem Bruder von Braut oder Bräutigam, gestaltet und geleitet. Er war zum Beispiel verantwortlich für die standesgemässe Unterbringung der Gäste, die musikalischen Darbietungen, für eine etikettengemässe Sitzordnung, kurz, ihm oblag es, dem Fest den passenden Rahmen zu verleihen.

Nach der kirchlichen Trauung fuhren die Hochzeitsgäste, gewöhnlich waren es etwa hundert Personen, per Kutsche ins exklusive Bad Stachelberg, das man eigens zu diesem Anlass gemietet hatte. Geladen war vor allem die Glarner Oberschicht ⁴⁾, aber auch auswärtige Unternehmer- und Honoratiorenfamilien zählten zu den Gästen.

1) Vgl. S. 186

2) Mündl. Mitteilung eines ca. achtzigjährigen Unternehmers

3) Mündl. Mitteilung eines ca. achtzigjährigen Unternehmers

4) Vgl. S. 224 ff.

Die Herren erschienen im schwarzen Frack, die Damen trugen elegante Seidenroben, elegante Hüte und kostbaren Schmuck.

Von den kulinarischen Köstlichkeiten, die den Gästen aufgetischt wurden, soll die folgende Speisekarte einen Eindruck vermitteln (Anm. 1).

Huitres d'Ostende (Austern)

Hors d'oeuvres variés (Reichhaltiges Hors-d'oeuvre)

Potage tortue (Schildkrötensuppe)

Potage claire aux quenelles (Klare Suppe mit Fleischklösschen)

Petites caisses de foie gras (Gänseleber-Schnitten)

Saumon du Rhin à la Richelieu (Rheinsalm nach Richelieu, d.h. mit Tomaten und Champignons)

Pommes nouvelles (Neue Kartoffeln)

Filet de poulet à la Morland (Pouletfilet mit Zutaten)

Côtelettes de chevreuil à la Godard

(Rehkoteletten mit Trüffeln und Champignons)

Galantine de cailles en aspic sur socle (Gefüllte Wachteln im Gelee)

Sorbet d'abricots au Muscat de Lunel
(Aprikosensorbet mit Muskatwein)

Bécasses rôties (Gebratene Schnepfen)

Salade verte, Salade italienne (Grüner Salat, Italienischer Salat, Gemisch aus Gemüse und Fleisch)

Asperges en branches, sauce mousseline (Spargeln mit Schlagrahmsauce)

Charlotte de pêches (Pfirsichcharlotte)

Sujets de glace variés (Verschiedene Glacen)

Tourtes à la Orléans et aux avelines
(Torten von Orléans, mit Haselnüssen)

Pièces montées (Hochzeitskuchen)

Dessert assorti (Verschiedene Dessert)

Fruits choisis (Früchte)

Vins

Sherry, Madère, Sauterne, Neftenbacher, Enkircher, Cannet, Steffansberger Auslese, Louis Roederer

Anm. 1) Es handelt sich um ein Hochzeitessen aus dem Jahre 1898.
In: Neujahrsbote für das Glarner Hinterland. 1971, S. 55

Ein solches Essen dauerte gut fünf, sechs Stunden. Dazwischen und danach gab es Ansprachen, Glückwünsche für das Brautpaar und allerlei Darbietungen, u.a. auch von künstlerisch veranlagten Verwandten. Bis in die frühen Morgenstunden wurde dann gelacht und getanzt, wobei sich - wie schon erwähnt - nicht selten weitere junge Paare fanden.

Waren die letzten festlichen Klänge verklungen, begann für das junge Paar der eheliche Alltag, der im folgenden Kapitel näher beschrieben werden soll.

7. Die Unternehmerfrau

In den beiden letzten Kapiteln, die sich mit Berufs- und Partnerwahl in Glarner Unternehmerkreisen befassen, lag der Schwerpunkt eindeutig bei den Unternehmersöhnen. Dasselbe gilt für Kapitel III und IV, wo Arbeits- und Freizeitbereich fast ausschliesslich des Mannes dargestellt werden. In einer Geschichte der Glarner Textilunternehmer im 19. Jahrhundert würden aber wesentliche Aspekte fehlen, wenn die Unternehmerfrau nur am Rande erwähnt bliebe. Gerade zum Beispiel bei der Sozialisation des Unternehmers und vor allem bei der Wiederherstellung seiner Arbeitskraft – dies gilt sowohl in physischer als auch in psychischer Hinsicht – war die Unternehmerfrau von ganz zentraler Bedeutung.

Produktion und Reproduktion können nicht losgelöst voneinander gesehen werden – dieser methodische Grundsatz gilt auch für die vorliegende Untersuchung. Abgesehen von der engen Verklammerung dieser beiden Bereiche, kommt der Reproduktion auch eine eigenständige wichtige Bedeutung zu. Mit Karin Hauser kann man sagen, dass "Geschichte... erst dann als die Geschichte von Menschen geschrieben werden (kann), wenn die Reproduktionsbasis der Menschen nicht nur marginal, sondern zentral berücksichtigt wird. Das aber heisst die Geschichte des Alltags zu erforschen. Hierfür bietet die Erforschung von Familie und Haushalt gut Möglichkeiten" ¹⁾. Eine Untersuchung von Familie und Haushalt, eine zentrale Berücksichtigung der Reproduktionsbasis der Menschen bedeutet auch und vor

1) Hausen, K.: Familie als Gegenstand historischer Sozialwissenschaft, Bemerkung zu einer Forschungsstrategie. in: Geschichte und Gesellschaft. Jg. 1/1975. Heft 2; zit. von Ottmüller: Die Dienstbotenfrage, S. 21 f.

alles sich mit der Rolle und Funktion der Frau zu befassen, in unserem Falle mit Rolle und Funktion der Glarner Unternehmerfrau.

Da die schriftlichen Quellen nur wenig Aufschluss über die Lebensumstände dieser Gruppe geben, wurde die Methode der mündlichen Befragung gewählt. Dabei ging es in erster Linie um eine Selbstdarstellung der Glarner Fabrikantenfrauen; sie schildern aus ihrer Sicht, wie sich ihnen die Verhältnisse in der Zeit um die Jahrhundertwende darstellten. Eine eigentliche Analyse, die über eine Selbstdarstellung hinausginge, konnte aufgrund der erhaltenen Antworten allerdings nicht geleistet werden. (Anm 1.)

Analog der vorangegangenen Untersuchung über den Unternehmerrmann, sollen auch hier folgende Lebensbereiche näher beleuchtet werden: Erziehung und Ausbildung, Partnerwahl und Ehe, Arbeit und Freizeitgestaltung. Vor allem dem Thema Hausarbeit, insbesondere dem Verhältnis Unternehmerfrau - Dienstmädchen, wird breiter Raum gewidmet, nicht zuletzt deshalb, weil dieser Problemkreis bisher nur wenig erforscht wurde.

Anm. 1) Es versteht sich von selbst, dass die Auskünfte der Befragten stark von zeitgenössischen Denkvorstellungen geprägt sind und oft mehr Fragen offen lassen als klären. Schon aus Gründen eines gewissen Selbstschutzes wurde meist eine allzu starke Hinterfragung vertrauter Lebenseinstellungen vermieden, d.h. mit der Methode der Oral History ist es mir oft nicht gelungen, über eine gewisse Oberflächlichkeit hinauszukommen und gleichsam hinter die Kulissen zu blicken. Vgl. auch S. 197. Andere Hinweise, die etwas über das Leben der Unternehmerfrauen aussagen könnten wie etwa erhöhte Anfälligkeit für Krankheiten, Depressionen, hohe Selbstmordrate, übertriebene Frömmigkeit usw. sind quantitativ ungenügend und erlauben keine fundierten Aussagen.

Die Unternehmerfrau in der Zeit nach der Jahrhundertwende, die im Mittelpunkt meiner Untersuchungen steht, konzentrierte sich im wesentlichen auf den Haushalt und die Familie; eine aktive Mitarbeit im Geschäft ihres Mannes kam kaum in Frage. Dies ist keineswegs schon immer so gewesen. Noch im 18. Jahrhundert wird häufig berichtet, dass die Frau im Erwerbsleben eine aktive Rolle spielte. Von den Gattinnen der Grosskaufleute erfahren wir, dass sie bei Abwesenheit des Mannes häufig dem Geschäft vorstanden ¹⁾. Auch in der Druckerei war die Mitarbeit der Frauen von grosser Bedeutung. Sie nahmen an der Geschäftsführung teil, standen der Farbküche vor oder waren kaufmännisch tätig. Fridolin Streiff, der 1760 in Mollis eine Druckerei gründete, lernte während seiner Koloristenausbildung in Basel seine zukünftige Gattin kennen, die sich ebenfalls Kenntnisse in der Druckerei aneignete ²⁾. Im Jahre 1793 erlag die Frau eines Druckereigründers, die stets aktiv im Unternehmen ihres Mannes mitgearbeitet hatte, einen tödlichen Unfall ³⁾. Auch in der Handspinnerei und vor allem in der Handweberei trugen die Frauen einen grossen Teil der Arbeitslast. Wie Ad. Jenny erzählt, herrschte in den Häusern der Handwebereifabrikanten stets ein reges Treiben ⁴⁾. In der Küche war die Unternehmerfrau damit beschäftigt, dass Zettelgarn zu sieden, ferner beteiligte sie sich am Verkehr mit den Handwebern, kontrollierte die Fertigprodukte etc.. Jost Hefti (1778-1873), der lange Zeit Fergger war, heiratete eine Meyer von Herisau, die sich durch ihre Geschäftsgewandtheit auszeichnete. Zusammen mit seiner Gattin

1) Dürst: Wirtschaftliche Verhältnisse, S. 112

2) Stauffacher: Absolutismus und Landsgemeindedemokratie, S. 143

3) Jenny: Handel und Industrie II, S. 184

4) Jenny: Handel und Industrie II, S. 242

führte er seit den 1820er Jahren ein bedeutsames Handwebereigeschäft in Linthal ¹⁾. Jakob Spälty gründete 1805 ein Handwebereiu nternehmen, wobei er von seinen Söhnen und seiner Frau - Tochter eines Handwebereifabrikanten - tatkräftig unterstützt wurde ²⁾. Derselbe Jakob Spälty eröffnete 1837 eine mechanische Spinnerei. Wiederum waren seine Söhne daran beteiligt; von der Mitarbeit seiner Ehefrau ist bezeichnenderweise nicht mehr die Rede ³⁾. Ueberhaupt gibt es keinerlei Hinweise dafür, dass die Unternehmerfrauen nach dem Aufkommen der Maschinenspinnerei in den zwanziger und der Einführung der Maschinenweberei in den vierziger Jahren des 19. Jahrhunderts weiterhin in den Familienbetrieben aktiv waren. Es ist vielmehr zu vermuten, dass sie mit dem Niedergang der Handspinnerei und-weberei, mit der maschinellen Produktionsweise in neuentstehenden Fabriken weitgehend aus dem Produktionsprozess ausgeschieden. Auch in der Druckerei scheint die Mitarbeit der Ehefrauen in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts stark zurückgegangen zu sein Anm. 1).

1) Jenny: Handel und Industrie II, S. 253 f.

2) Jenny: Handel und Industrie II, S. 251

3) Jenny: Handel und Industrie II, S. 252

Anm. 1) Dieser Prozess, d.h. das Ausscheiden der Glarner Unternehmerfrau aus dem Erwerbsleben und der Rückzug in den häuslichen Bereich muss selbstverständlich im Rahmen einer allgemeineren Entwicklung gesehen werden: Wie Weber-Kellermann feststellt, führte -neben anderen gesellschaftlichen Wandlungsprozessen - die industrielle Revolution mit ihrer Produktionsweise in neuentstehenden Fabriken, mit der Trennung von Wohn- und Arbeitsort zu einer allmählichen Auflösung der Sozialform des "ganzen Hauses". Diese in mehreren Phasenverschiebungen verlaufende Entwicklung betraf auch die bürgerliche Frau und stellte sie vor eine völlig neue Situation. "Innerhalb der grossen Haushaltsfamilie war sie entscheidend in deren arbeitsteilige Wirtschaftsordnung integriert gewesen - als Verkäuferin der fertigen Ware, als Rechnungsführerin, Kundenvermittlerin usw. ... Nun aber erfuhr ihr Funktionsbereich mit der Trennung von Arbeits- und Wohnstätte zunächst einmal eine gewaltige Reduktion. Sie

Seit ungefähr der Jahrhundertmitte kann man davon ausgehen, dass sich die Glarner Unternehmerfrau gänzlich aus dem Erwerbsleben zurückgezogen hatte und fortan völlig in ihrer Rolle als Hausfrau, Gattin und Mutter aufging ^{Anm. 1)}. Frauen, die zu einem späteren Zeitpunkt in der Fabrikation tätig waren, stellten eine grosse Ausnahme dar. Mir ist nur ein Fall bekannt; es handelt sich um die Tochter eines Teilhabers, die Vorsteherin einer speziellen Abteilung (Dessinateur - Moderichtung) war.

wurde zurückgedrängt in das eigene abgeschlossene Heim. Die drei grossen K: Kirche - Küche - Kinder, die als die Lebenswelt der Bürgerfrau gepriesen und gescholten werden, beginnen hier zu Anfang des 19. Jahrhunderts ausschliessliche Bedeutung zu erlangen. ... Die bürgerliche Klein- und Kernfamilie war geboren." in: Weber-Kellermann: Die deutsche Familie, S. 102

Im Zuge dieser Entwicklung ergibt sich, wie Ute Gerhard betont, eine Verschlechterung der sozialen und rechtlichen Stellung der bürgerlichen Frau. Grössere wirtschaftliche Abhängigkeit vom Ehemann, Verdrängung aus dem öffentlichen Leben, Isolation und Funktionsverlust sind Stichworte, welche ihre Situation im 19. Jahrhundert kennzeichnen. in: Gerhard U.: Verhältnisse und Verhinderungen. Frauenarbeit, Familie und Rechte der Frauen im 19. Jahrhundert. edition suhrkamp 933. Frankfurt 1978, S. 95

- Anm. 1) Dies bedeutet nun keineswegs, dass die Frau als Geldgeberin nicht auch in Betracht gekommen wäre. Im Gegenteil, bis weit ins 20. Jahrhundert hatten viele weibliche Familienmitglieder, zum Beispiel die verwitwete Mutter oder die Schwester eines Teilhabers, ihr Geld in der Firma. In der Regel handelte es dabei um ein Darlehen, d.h. die Geldgeberin erhielt einen festen Zins und brauchte sich weiter nicht um geschäftliche Fragen zu kümmern.

In der Regel interessierten sich die Fabrikantengattinnen in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts nicht mehr für geschäftliche Belange. Wie eine Unternehmertochter meint, "hatten viele Frauen um die Jahrhundertwende keinen oder nur einen geringen Einblick in den Betrieb ihres Mannes. Sie kümmerten sich um den Haushalt und ihre Kinder, engagierten sich evtl. für karitative Aufgaben, und damit waren sie zufrieden" ¹⁾. Aus den tatkräftigen Geschäftsfrauen zu Beginn des Jahrhunderts waren mittlerweile Damen geworden, die einen grossen Teil ihrer Zeit mit Klavierspielen, Handarbeiten und Kaffeekränzchen verbrachten. Es kam überhaupt nicht mehr in Frage, dass eine Frau sich Kenntnisse in der Druckerei angeeignet hätte; vielmehr wurden die Unternehmertöchter - wie die übrigen "höheren Töchter" - in vornehme Pensionate geschickt, wo sie hausfrauliche Fähigkeiten erwerben sollten und gleichzeitig zu Damen von Welt erzogen wurden. Von diesen Damen, ihrer rechtlichen Stellung, ihrer Rolle in Familie und Gesellschaft soll nun im weiteren die Rede sein.

Die schwache rechtliche Position der Unternehmerfrau wird deutlich aus dem Bürgerlichen Gesetzbuch für den Kanton Glarus 1878, wo in dürren Worten steht:

- § 149 Der Ehemann, als Haupt der Familie, hat für anständigen, den persönlichen Verhältnissen der Ehegatten angemessenen Unterhalt der Frau zu sorgen und diesselbe vor Unbill zu schirmen.
- § 150 Der Mann steht der Haushaltung vor und bestreitet ihre Kosten. Die Frau ist aber schuldig, ihrerseits nach ihren Verhältnissen und Kräften mitzuhelfen und mitzuwirken.

1) Mündl. Mitteilung einer ca. achtzigjährigen Unternehmertochter.

- § 151 Die Frau hat dem Mann in seine Wohnung zu folgen...
- § 152 Der Ehemann ist von Rechts wegen der eheliche Vormund der Frau und vertritt sie als solcher in ihren vermögensrechtlichen Angelegenheiten gegen dritte Personen. Er verwaltet das von der Frau in die Ehe gebrachte oder während der Ehe ihr zugefallene Vermögen mit unbedingtem Dispositionsrechte....
- § 153 Der Ehemann hat ferner das Recht der ehelichen Nutzniessung am Vermögen und Verdienste seiner Frau...
- § 155 Abgesehen von ihrem Dispositionsrechte über ihr Sondergut darf die Frau ohne die Zustimmung des Mannes während der Ehe keine Rechtsgeschäfte, insbesondere also weder Käufe, Verkäufe noch Verpfändungen abschliessen...
- § 162 Die zu Tisch und zu Bett getrennte Ehefrau wird immer unter obrigkeitliche Vormundschaft gestellt.
- § 182 Die väterliche Vormundschaft hört auf:
- a) wenn der Sohn oder die Tochter in die Ehe getreten ist;
 - b) wenn der Sohn das vierundzwanzigste Alterjahr erfüllt hat;
 - c) wenn der Sohn zu einer Landes- oder Gemeindebeamtung gewählt worden ist.
- § 178 Sind Vater und Mutter über die Erziehung ihrer Kinder oder die Bestimmung zu einem Berufe verschiedener Meinung, so gebührt dem Vater das entscheidende Wort.
Der nämliche Grundsatz gilt für die religiöse Erziehung der Kinder aus konfessionell gemischten Ehen. ¹⁾ Anm. 1).

Gewiss muss man sich bei der Lektüre dieser Paragraphen vor Augen halten, dass Rechtsidee und Rechtswirklichkeit in manchen Fällen

Anm. 1) Selbstverständlich galten diese Gesetze auch für alle anderen Glarner Frauen, auf deren Lage hier aber nicht weiter eingegangen werden kann.

1) Bürgerliches Gesetzbuch für den Kanton Glarus, Glarus 1878, S. 42 ff.

auseinanderklafften. Dennoch wird hier die benachteiligte Stellung der Frau im öffentlichen Leben überdeutlich. Sie war bevormundet, in finanziellen Angelegenheiten parktisch handlungsunfähig, und selbst bei der Erziehung der Kinder hatte der Mann noch das entscheidende Wort. Anm. 1)

Angesichts einer derartigen Rechtsungleichheit erstaunt es nicht, dass ein beachtlicher ideologischer Aufwand erforderlich war, um den Frauen ihre schlechte Lage schmackhaft zu machen. Anm. 2). Wie es Karin Hausen für Deutschland beschreibt, ging man auch im Kanton Glarus von starren Rollen für beide Geschlechter aus ¹⁾. Sowohl den Frauen als auch den Männern wurden ganz bestimmte "naturegegebene" Eigenschaften zugeschrieben, die zwar durch Bildung und Erziehung weiter ausgeprägt, aber nicht grundlegend verändert werden konnten. Aus diesen geschlechtspezifischen Charaktereigenschaften ergab sich für Zeitgenossen die Vorstellung, dass die Frauen von Natur aus für den häuslichen familiären, die Männer für den öffentlichen Bereich geschaffen seien.

Anm. 1) Die schlechte rechtliche Stellung der Frau im Kanton Glarus stellt selbstverständlich keinen Sonderfall dar. Ute Gerhard weist darauf hin, dass sich die Rechtsverhältnisse auch in Deutschland keineswegs besser gestalteten: "Seit der Mitte des 19. Jahrhunderts diente die Entwicklung eines spezifisch bürgerlichen Familienrechts dazu, die Frauen auf allen Rechtsgebieten zu benachteiligen." in: Gerhard: Verhältnisse und Verhinderungen, S. 188

Anm. 2) Zur Ideologie, welche die Frau in Deutschland mit ihrer unterprivilegierten rechtlichen und sozialen Situation versöhnen sollte, schreibt Ute Gerhard: "In Deutschland war die bürgerliche Familienideologie im wesentlichen ein Produkt der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts... Sie ist als Reaktion auf die mit der Umwälzung der Produktionsverhältnisse und der Produktivkräfte möglich gewordene 'bürgerliche Verbesserung der Weiber' zu verstehen. Nach dem Auflodern einer freieren Auffassung, da die Verwirklichung der Tagträume von weiblicher und menschlicher

1) Hausen: Die Polarisierung der "Geschlechtscharaktere", S. 161 ff.

Wie anderswo galten auch in Glarner Unternehmerkreisen Gefühl, Instinkt, Aengstlichkeit, Ordentlichkeit etc. als eher weibliche, logisches Denken, Selbständigkeit, Selbstbewusstsein, Durchsetzungsvermögen, Tapferkeit etc. als eher männliche Charakterzüge. Im Zusammenhang mit Frauen wurde von "schlichter Einfachheit, rührender Bescheidenheit, Selbstverleugnung und Selbstlosigkeit" ¹⁾, von "Weichheit und Anmut des Herzens" ²⁾ gesprochen. Ueber eine unverheiratete Erzieherin und Fabrikantentochter schreibt Carlos Tschudi, seinerseits Sohn eines Unternehmers ^{Anm. 1)}: Sie war ein "unscheinbares ... Wesen... Das stete Pflichtbewusstsein war die wahre Krone ihres Charakters... Dienen, das war ihre hehrste Lebensaufgabe, durch Dienen dem Menschengeschlechte den Ansporn zu höherer Gesinnung zu geben, das war ihr selbstloses, täglich sich aufopferndes Unternehmen" ³⁾. Den Frauen wurde ihre hehre Lebensaufgabe von allen Seiten bestätigt; faktisch bedeutete dies, sie konnten sich entweder als unverheiratete Frauen für andere aufopfern oder, wie Tschudi schreibt, "der edelsten Aufgabe des menschlichen Lebens, eine wahrhaft gute, pflichtgetreue Mutter zu sein" ⁴⁾ nachkommen.

Emanzipation näherzurücken schien, entfaltete sich ein neuer bürgerlicher Patriarchalismus 'im Gegenstoss'. in: Gerhard: Verhältnisse und Verhinderungen, S. 153. Zum Inhalt dieser bürgerlichen Familienideologien, vgl.: Hausen, Die Polarisierung der "Geschlechtscharaktere", S. 161 ff.

Anm. 1) Carlos Tschudi ist der Sohn eines Glarner Textilfabrikanten. Sein Vater ist in Glarus geboren und aufgewachsen, hat dann aber vorwiegend in St. Gallen gelebt. Tschudi war selbst jahrelang als Unternehmer in der Textilbranche tätig und beschreibt in seinem Buch seine Verwandten und Vorfahren.

- 1) Tschudi: Ein Dankesbuch, S. 9
- 2) Tschudi: Ein Dankesbuch, S. 15
- 3) Tschudi: Ein Dankesbuch, S. 9
- 4) Tschudi: Ein Dankesbuch, S. 15

In bezug auf Männer wurde von "heldenhaften Kämpfern für ihre Ueberzeugung" ¹⁾, von "aufrecht männlichem Willen" ²⁾, "kühlem Scharf- und Weitblick" ³⁾, von "durchdringendem Verstand, ungewöhnlicher Arbeitskraft und gründlichen Kenntnissen" ⁴⁾ gesprochen. Das heisst, man schrieb ihnen Eigenschaften zu, die es ihnen erlaubten, sich im Geschäft, in Politik und Wissenschaft zu profilieren; den Frauen hingegen wurden Charaktermerkmale zugeordnet, die sie für die Rolle der Hausfrau, Gattin und Mutter oder für irgendeinen sozialen Beruf wie Erzieherin, Kindergärtnerin etc. prädestiniert erscheinen liessen.

Als nächstes ist zu beschreiben, wie diese ideologischen Rollenvorstellungen in praktisches Erziehungsverhalten einmündeten, d.h. es soll gezeigt werden, wie die Glarner Untermertöchter sozialisiert bzw. auf ihre spezifische Rolle als Frau und Mutter vorbereitet wurden.

Schon in früherster Kindheit legte man bei Mädchen auf andere Eigenschaften Wert als bei Knaben. So wurden sie zum Beispiel viel stärker zu Ordnung, Reinlichkeit und Fleiss angehalten als ihre gleichaltrigen Brüder. Im Gegensatz zu diesen war ihnen erlaubt, ihren Gefühlen freien Lauf zu lassen, ängstlich zu sein und zu weinen. Hingegen sah man es nicht gerne, wenn Mädchen allzu wild und frech waren. Auch Selbstbewusstsein und Durchsetzungsvermögen, Eigenschaften, die bei Knaben geschätzt waren, wurden bei Mädchen nicht eben gefördert.

Mittels Spielzeug wie Puppen, Kinderbügeleisen, Nähzeug etc. und besonderen "Aemtschen" im Haushalt wurden die Töchter schon früh in ihre zukünftigen Aufgaben als Hausfrau und Mutter eingeführt. Grosses Vorbild war dabei selbstverständlich die eigne Mutter, der sie nacheiferten und mit deren Rolle sie sich voll und ganz identifizierten.

1) Tschudi: Ein Dankesbuch, S. 91

2) Tschudi: Ein Dankesbuch, S. 92

3) Tschudi: Ein Dankesbuch, S. 64

4) Tschudi: Ein Dankesbuch, S. 65

Auch die weitere Ausbildung sollte beim heranwachsenden Mädchen häusliche und mütterliche Qualitäten fördern und es zugleich zu einer Dame von Welt machen, die sich in vornehmer Gesellschaft anmutig zu bewegen wusste. Mit sechzehn Jahren, d.h. nach der vierten Klasse Sekundarschule ^{Anm. 1)}, wurden die jungen Glarner Unternehmertöchter in ein Pensionat ins Welschland geschickt, wo sie in erster Linie Manieren und gute Umgangsformen lernen sollten. Zu den wichtigen Fächern im Stundenplan zählten neben Handarbeiten vor allem Sprachen, Literatur und Musik. Auch Geschichte, Kunstgeschichte und Geographie wurden nicht vernachlässigt. Dagegen wurde auf Mathematik und Naturwissenschaften im allgemeinen nur wenig Wert gelegt, nicht zuletzt deshalb, weil man dachte, die Beschäftigung mit diesen Fächern würde der Emotionalität der jungen Mädchen Abbruch tun ¹⁾. Viel Zeit und Aufmerksamkeit verwendete man dagegen auf alle sogenannten künstlerischen Betätigungen, wohl in der Annahme, dass "Kunst die Mädchen vor Grobheiten schütze" ²⁾.

Wie eine Unternehmertochter berichtet, herrschte in diesen vornehmen Mädcheninstituten eine besondere schwer zu beschreibende Atmosphäre. Alle Schülerinnen stammten aus gutem Hause, waren höchst behütet aufgewachsen und befanden sich nun in einem Alter, das man früher als Backfischalter zu bezeichnen pflegte. Die eben erwähnte Unternehmertochter - eine in ihrem Rollenverständnis eher untypische Frau - empfand ihre Mitschülerinnen oft als damenhaft, zimmerlich und übertrieben schwärmerisch ³⁾. Auch während der

Anm. 1) Seit den 1860er Jahren gab es in mehreren Gemeinden des Kantons Glarus öffentliche Sekundarschulen, die anfänglich wohl vor allem von Knaben besucht wurden.

1) Hausen: Die Polarisierung der "Geschlechtercharaktere", S. 178

2) Vgl. "Alpenbote", 8. Nov. 1840

3) Mündl. Mitteilung einer ca. achtzigjährigen Unternehmertochter

Pensionatszeit blieben die höheren Töchter weiterhin streng behütet. Ausgang gab es prinzipiell immer nur in Begleitung, sei es, dass die junge Dame ein Konzert oder Museum besuchte oder an einem festlichen Ballabend teilnahm. Selbst beim sonntäglichen Spaziergang nach der Kirche waren immer die Erzieherinnen dabei.

"Dennoch", meint eine andere Unternehmertochter, "es war eine wunderschöne Zeit." ¹⁾

Nach ihrem Welschlandaufenthalt, d.h. mit siebzehn, achtzehn Jahren, kehrten die meisten Glarner Unternehmertöchter in ihr Elternhaus zurück, halfen der Mutter im Haushalt, nähten ihre Aussteuer ^{Anm 1)} und warteten auf den Zukünftigen. Nur relativ wenige Frauen – in der Regel waren sie unverheiratet – wollten oder mussten aus finanziellen Gründen einen Beruf erlernen. Meist ergriffen sie sogenannte erzieherische oder pflegerische Berufe, denn diese wurden als familienähnlich und demzufolge als der Frau wesensgemäss empfunden. Erst um die Jahrhundertwende scheint sich eine neue Haltung in bezug auf die berufstätige Frau anzubahnen. In Unternehmer- und anderen bürgerlichen Kreisen geht man nun allmählich von der Vorstellung aus, dass auch eine verheiratete Frau berufstätig sein könne, allerdings müsse dann der Beruf in gedeihlichem Zusammenhang mit der Familie stehen ^{Anm 2)}.

1) Schriftl. Mitteilung einer ca. achtzigjährigen Unternehmertochter.

Anm. 1) Das Anfertigen der Aussteuer war ein recht langwieriger Prozess, der viel Zeit und Geduld erforderte. Viele Unternehmertöchter nähten die ganze Aussteuer selbst. Mit viel Geduld stickten sie Monogramme auf Leintücher, häkelten Deckelchen, nähten Kissenbezüge (inklusive Knopflöcher!) etc.

Anm. 2) Eine Unternehmerfrau schreibt 1910: "Wir haben viel mehr Selbständigkeit des Charakters der Frauen als früher, weil die Bildung oft selbständiger ist; lernt die Frau einen Beruf, der sie unabhängig macht, so gibt ihr das äusseren und inneren Wert für ihre Selbständigkeit... Auch die verheiratete Frau kann einen Beruf zum Nutzen der Familie haben, wenn dieser Beruf der Familie ent-

Vergleicht man die Ausbildung der Untermertöchter mit jener der Söhne, wird deutlich, dass die Frauen ausschliesslich für ihre Funktion als Hausfrau, Gattin und Mutter ausgebildet wurden, während bei den Männern ihre spätere ausserhäusliche Berufstätigkeit eindeutig im Vordergrund stand. Diese Form der Aufteilung gesellschaftlicher Arbeit wurde von den einzelnen Individuen aber gar nicht mehr als solche erlebt; vielmehr ging man davon aus, dass diese Rollenverteilung Frau/Mann eben "natürlich" und deshalb unveränderbar sei.

Auch bei der Partnerwahl orientierte sich das Verhalten an festen Rollenbildern. Wie schon erwähnt, war der Mann beim sich Kennenlernen eines Paares selbstverständlich der aktive Teil. Die Frau, die sich bei der Wahl ihres Zukünftigen weitgehend nach dem Willen ihrer Eltern zu richten hatte, verhielt sich eher passiv und abwartend ¹⁾. Für sie war es ausserordentlich wichtig, einen standesgemässen Ehemann zu finden, denn das Leben einer Unverheirateten war in den Augen bürgerlicher Kreise ein trostloses Mauerblümchendasein das darin bestand, sich für Eltern, Bruder oder irgendwelche soziale Anliegen aufzuopfern. Wie eine Untermertochter erzählt, wurde ein Mädchen, das mit dreiundzwanzig Jahren noch nicht verheiratet war, allmählich scheel angesehen und mitleidig gefragt, ob es denn keinen gefunden habe ²⁾. Aber nicht nur, um dem traurigen Los einer Ledigen zu entgehen, war es für die Frau äusserst wichtig, einen

weder eine Hilfe ist oder in gedeihlichem Zusammenhang damit."

Stimmungen und Gedanken in Novellen verarbeitet von Rahela Schwanden 1910, S. 9 f.

Für Frauen, die um die Jahrhundertwende geboren sind, ist es im Gegensatz zu früher möglich, z.B. eine Handelsschule zu besuchen. Ein Chemiestudium oder andere naturwissenschaftliche Studien kommen aber weiterhin nur für Knaben in Betracht. - Mündl. Mitteilung einer ca. achtzigjährigen Untermertochter

1) Vgl. S. 174, S. 176

2) Mündl. Mitteilung einer ca. achtzigjährigen Unternehmer-
tochter

Mann von Rang und Namen zu heiraten: ihr sozialer Status, der sich bisher von der gesellschaftlichen Stellung ihres Vaters abgeleitet hatte, wurde nunmehr weitgehend durch die soziale Position ihres Ehemannes bestimmt. Da der Unternehmertochter ein gesellschaftlicher Aufstieg via Beruf im Gegensatz zu ihren Brüdern praktisch verschlossen blieb, war für sie eine sogenannte gute Partie das geeignete und auch das einzige Mittel, in der gesellschaftlichen Hierarchie eine Stufe höher zu rücken ¹⁾.

Hatte sich nun endlich der passende Partner gefunden, begann die Ehe für manche junge Frau mit einem eher traumatischen Erlebnis. Wie bereits erwähnt, waren die Unternehmertöchter - wie überhaupt Mädchen aus guten Hause - nur sehr mangelhaft aufgeklärt; allenfalls hatten sie dies oder jenes beim Dienstpersonal oder auf der Strasse aufgeschnappt ^{Anm. 1)}. "Viele angehende Ehefrauen wussten oft nicht, was in der Hochzeitsnacht zu geschehen pflegt. Für manche war dies ein schockartiges Erlebnis, das sich auch später in der Ehe negativ auswirkte." ²⁾

"Die Unternehmersöhne hatten oft bereits vor der Heirat sexuelle Erfahrungen gemacht, meist mit Mädchen aus einer sozial tiefer stehenden Schicht, zum Beispiel mit Druckerinnen, denn die Frauen aus

Anm. 1) Die Aufklärung von seiten der Eltern ging meist nur unwesentlich über die Klapperstorchgeschichte hinaus. In den Unternehmerfamilien war es in der Regel so, dass die Väter die Söhne und die Mütter die Töchter aufklären sollten. Da nun aber für die Mütter das Thema Sexualität überhaupt tabu war, blieben die Töchter eben unaufgeklärt. Das Gespräch von Mann zu Mann zeitigte da schon bessere Ergebnisse, zumal es Männern eher gestattet war, über Sexualität zu sprechen. Mündl. Mitteilung einer ca. achtzigjährigen Unternehmertochter

1) Vgl. Davidoff L.: The Best Circles - Society Etiquette and the Season. London 1973, S. 93 ff.

2) Mündl. Mitteilung einer ca. achtzigjährigen Unternehmertochter

ihrer eigenen Umgebung waren sehr streng behütet." ¹⁾ Auch als biedere Ehemänner mochten manche Unternehmer nicht auf eine "kleine Abwechslung" verzichten, eine Tatsache, die sich viele Frauen als eigenes Versagen anlasteten und sich deshalb darüber ausschwiegen ²⁾. Ueberhaupt hängte man "so etwas" nicht an die grosse Glocke; letztlich galt aber der Seitensprung des Mannes als entschuldbarer Fauxpas, für den man den Umständen entsprechend Verständnis aufbrachte ³⁾. Etwas grundsätzlich anderes war es, wenn sich die Frau ehelicher Untreue schuldig machte; dann war sie in den Augen der bürgerlichen Gesellschaft sofort "so eine", ein liederliches Wesen, das seine Ehre leichtsinnig vertan hatte.

Diese nicht nur im Kanton Glarus verbreitete Auffassung, dass die Frau durch den Ehebruch tiefer sinke als der Mann, wird im allgemeinen damit begründet, "dass die Frau ihren Lebenslauf vorzugsweise in der Familie hat, während der Mann in vielen anderen Beziehungen der Welt angehört" ⁴⁾. Nicht zu Unrecht sieht Ute Gerhard in diesem einseitig an die Frau gerichteten Anspruch auf absolute sexuelle Treue ein Disziplinierungsmittel, das dem Ehemann nicht nur das Vermögen der Frau, sondern auch ihren Körper sichern soll ⁵⁾.

Von der ökonomischen Abhängigkeit der Unternehmerfrau, die sich seit der Jahrhundertmitte ausschliesslich auf den Haushalt konzentrierte, war bereits in anderem Zusammenhang kurz die Rede ⁶⁾.

Sie hatte nicht nur kein eigenes Einkommen, auch ihr Vermögen

-
- 1) Mündl. Mitteilung einer ca. achtzigjährigen Unternehmers
 - 2) Mündl. Mitteilung einer ca. achtzigjährigen Unternehmer-tochter
 - 3) Mündl. Mitteilung einer ca. achtzigjährigen Unternehmer-tochter
 - 4) Bleich E.: Verhandlungen des im Jahre 1848 zusammenberufenen Vereinigten ständischen Ausschusses. 3. Bd. Berlin 1848, S. 411-13. zit. von Gerhard: Verhältnisse und Verhinderungen, S. 174
 - 5) Gerhard: Verhältnisse und Verhinderungen, S. 175
 - 6) Vgl. S. 187

wurde verwaltet und genutzt von ihrem Ehemann, ohne dessen Zustimmung sie keine Rechtsgeschäfte abschliessen durfte. Das heisst, die Frau war auf das meist ziemlich grosszügig bemessene Haushaltungsgeld ihres Mannes angewiesen, aus dem sie in der Regel auch ihre persönlichen Bedürfnisse zu decken hatte ^{Anm. 1)}.

Im allgemeinen war der Ehemann grundsätzlich für die Finanzen und alle anderen Belange "der Aussenwelt" zuständig. Einzig in bezug auf die täglichen Bedürfnisse des Haushalts durfte die Unternehmerfrau Entscheidungen treffen; wenn es sich jedoch um grössere Anschaffungen handelte, war wieder die Meinung des Mannes ausschlaggebend. Ueber Kindererziehung beriet das Unternehmerehepaar in der Regel gemeinsam, in wichtigen Fragen hatte allerdings auch da der Mann das letzte Wort. Für Besuche von Familienangehörigen war eher die Frau verantwortlich, in bezug auf Einladungen geschäftlicher Art hatte der Ehemann Entscheidungskompetenz. Ganz allgemein kann man sagen: wenn in einer wichtigen Frage Uneinigkeit bestand, war letztlich die Meinung des Mannes ausschlaggebend. "Die Verhältnisse waren damals eben - wie ein alter Glarner Arzt meinte - durchaus patriarchalisch ¹⁾".

In der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts erwartete man in Glarner Unternehmerkreisen von einem guten Ehemann, dass er im wesentlichen folgende Aufgaben erfüllte: Er hatte liebevoll für Frau und Kinder zu sorgen, ihnen einen standesgemässen Unterhalt zu sichern und die Seinen mit starker Hand vor allen Widrigkeiten des Lebens zu schützen.

Zum Pflichtenkatalog einer guten Ehefrau gehörte es, den Haushalt ordnungsgemäss zu führen, die Kinder gut zu erziehen und bei Geschäftseinladungen des Mannes zu repräsentieren. Ferner setzte man

Anm. 1) Viele Unternehmerfrauen hatten ein monatliches Haushaltungsgeld; einige erhielten immer dann Geld, wenn das alte aufgebraucht war.

1) Mündl. Mitteilung eines ca. achtzigjährigen Arztes

bei ihr einen tadellosen sittlichen Lebenswandel voraus. Konkret stellte man sich eine gute Unternehmerfrau etwa so vor: Sie sollte sich mit viel Hingabe um das leibliche und seelische Wohl ihrer Lieben kümmern. An ihr war es, eine Atmosphäre von Wärme und Verständnis zu verbreiten. Wenn der geplagte Gatte müde von seiner aufreibenden Arbeit zurückkehrte, durfte er in seinem Heim erholsame Ruhe und Frieden erwarten. Seine Frau hatte ihn getreulich zu umsorgen, gut für ihn zu kochen und geduldig seine Probleme anzuhören. Kurz, sie sollte ihm jederzeit mit Rat und Tat zur Seite stehen und ihn nicht etwa mit tausend häuslichen Kleinigkeiten belasten. Einer Frau stand es gut an, sich für die Ihren in selbstloser Liebe aufzuopfern. Tschudi schreibt über seine Mutter: "Sie war eine Gattin voll Pflichtgefühl und heiligen Eifers für die Aufgabe der Gattin, der Frau und der Mutter... Sich bewusst der höchsten und edelsten Aufgabe des menschlichen Lebens, eine wahrhaft gute, pflichtgetreue Mutter zu sein, stand sie der Familie vor, ein Ideal selbstlos hingebender Liebe." ¹⁾ In einer anderen zeitgenössischen Quelle heisst es: "An den Frauen ist es - und das ist ihr bester Beruf - des Mannes Liebe zu hüten und zu mehren durch ihre stete zarte Liebe, durch ihre unermüdliche Aufmerksamkeit für den Gatten. Je liebevoller, je demütiger am rechten Ort eine Frau ist, um so höher wird sie ihr Mann lieben und ehren." ²⁾ Dieses Rollenbild der Frau, das ihr im wesentlichen Berufslosigkeit und standesgemässe Heirat vorschrieb, von ihr Selbstlosigkeit, Demut und Hingabe an die Familie verlangte, machte ihr ein eigenes Leben im Sinne von Selbstbestimmung und Selbstverwirklichung weitgehend unmöglich. Von ganz wenigen Ausnahmen abgesehen, gab es im Kanton Glarus kaum Unternehmer-töchter, die sich diesen einengenden Normen mit Erfolg entzogen

1) Tschudi: Ein Dankesbuch, S. 15

2) Stimmungen und Gedanken in Novellen verarbeitet von Rahela Schwanden 1910, S. 11

hätten. Für die meisten verlief der Uebergang von der Tochter zur Mutter, vom Spielzeugbügeleisen zum Erwachsenenbügeleisen, praktisch nahtlos. Kaum waren sie der Obhut des Vaters entwachsen, mussten sie sich schon ihrem Manne unterordnen. Auf die Frage, ob man sich als erwachsene Frau noch nach der Meinung des Vaters zu richten hatte, meinte eine Unternehmertochter: "Vom eigenen Mann wurde man oft so beherrscht, daas dazu kein Raum mehr blieb." ¹⁾

Nun ist es aber keineswegs so, dass die Frauen ihr Los als besonders drückend empfanden; im Gegenteil, die Ehen wurden als sehr harmonisch geschildert. Häufig sind Aeusserungen wie: Die Ehepaare hatten nie Streit, man hörte in fünfzig Jahren Ehe nie ein böses Wort. Diese fraglose Eintracht macht etwas stutzig, aber im Grunde kann man sagen, dass die Frauen jedenfalls vordergründig zufrieden waren. Ihr Leben verlief so, wie es der gesellschaftlichen Norm entsprach. Schon ihr Mütter hatten so gelebt, und sie selbst waren sorgfältig auf dieses Leben vorbereitet worden ^{Anm. 1)}.

Anm. 1) Gerade hier wird deutlich, wie schwierig es in einer mündlichen Befragung ist, über eine gewisse Oberflächlichkeit hinauszugelangen und gleichsam einen Blick hinter die Fassade zu werfen. Andere Hinweise, welche die in den Interviews geäusserte Zufriedenheit kritisch ergänzen könnten, wie zum Beispiel erhöhte Anfälligkeit für Krankheiten, Depressionen, übertriebene Sauberkeitsansprüche etc. sind leider quantitativ völlig ungenügend. Dennoch ist zu vermuten, dass eine so einengende Rolle wie die der Unternehmerfrau nach entsprechenden Ventilen verlangte. Interessant wäre zu wissen, welche gesellschaftliche Sanktionen allfällige "Schwarze Schafe" zu gewärtigen hatten. Leider stehen mir zu diesem Thema kaum Informationen zur Verfügung. Es ist mir nur ein Fall von einer Unternehmertochter bekannt, die nach dem ersten Weltkrieg einen für ihre Kreise ungewöhnlichen aber angesehenen Beruf ergriff. Nach anfänglichen Schwierigkeiten scheint ihre Umgebung ihren eigenwilligen Weg akzeptiert

1) Mündl. Mitteilung einer ca. achtzigjährigen Unternehmer-tochter

Eine etwaige Unzufriedenheit der Frauen äusserte sich in einigen Fällen in einer gewissen Kränklichkeit. Allerdings gingen auch gesunde Frauen jedes Jahr einmal in Kur, zum Beispiel nach Rheinfelden, Bad Ragaz oder ins Leukerbad. Bei derartigen Aufenthalten hatten die Damen Gelegenheit, mit Bädern und ausgedehnten Spaziergängen für ihr körperliches Wohlbefinden zu sorgen, zudem bot sich ihnen auch die Möglichkeit, im Gespräch mit Freundinnen und Bekannten ihre Alltagssorgen ein wenig zu vergessen. Auf die Frage nach den häufigsten Problemen in Glarner Unternehmerehen wurde neben Uneinigkeit in der Kindererziehung und finanziellen Schwierigkeiten vor allem die häufige Abwesenheit des Ehemannes genannt, sei es, dass er sich auf Geschäftsreisen befand oder in den verschiedensten Gremien tätig war.

Scheidungen kamen in Glarner Unternehmerfamilien nur selten vor. Eine Unternehmertochter meint, das Geschäft habe schon in gewisser Weise auf die eheliche Moral Einfluss gehabt. Da man gegenseitig Auftraggeber und Kunde war, musste man doch etwas auf seine guten Namen achten, auf den man aus geschäftlichen Gründen angewiesen war. Prinzipiell habe sich eine Scheidung aber nicht negativ auf das Geschäft ausgewirkt ¹⁾.

Kam es trotz aller gesellschaftlicher Hindernisse einmal zu einer Scheidung, hatte es der Ehemann wesentlich leichter, eine neue Zukunft aufzubauen, als die Frau, deren soziales Ansehen durch die Auflösung der Ehe erheblich beeinträchtigt war. Die geringe Zahl von Scheidungen dürfte unter anderem auch der Tatsache zuzuschreiben

zu haben; allerdings wurde ihre berufliche Tüchtigkeit weniger geschätzt als die eines Mannes in ähnlicher Situation.

- 1) Mündliche Mitteilung einer ca. achtzigjährigen Unternehmertochter

sein, dass man sich die Familie im Grunde als konfliktlose Einheit dachte. Dies mag die Bereitschaft erhöht haben, mit dennoch auftretenden Problemen um jeden Preis fertig zu werden.

Nach Untersuchung von rechtlicher und sozialer Situation, von Sozialisation und Rollenverhalten der Unternehmerfrau in Ehe und Familie will ich mich nun mit ihr als Hausfrau und Arbeitgeberin befassen. In diesem Zusammenhang soll zunächst grob umrissen werden, welche Arbeiten in einem Haushalt des 19. Jahrhunderts anfielen.

Bis zur Jahrhundertmitte wurde noch ein ganz erheblicher Teil der von der Familie verbrauchten Güter im Haushalt selbst produziert. Louise Otto Peters erwähnt für eine deutsche Bürgerfamilie in diesem Zeitraum eine ganze Skala von häuslichen Tätigkeiten: "Es sah zur Zeit unserer Grossmütter und Mütter gewaltig anders aus in Haus und Stadt und nun gar auf dem Lande, wie jetzt. Fast alle, auch die einfachsten Bedürfnisse einer Haushaltung musste man erst in dieser sich selbst bereiten. Die Wäsche ward im Haus gewaschen, Brot und Kuchen selbst gebacken, alle Vorräte für den Winter, Früchte vom einfachsten Dörren an bis zum kompliziertesten Gelée, Fleisch in den verschiedensten Zubereitungen, Butter und Eier - Alles ward durch eigene Hausarbeit für den Hausverbrauch bereitet und aufbewahrt, wobei das Letztere oft gerade soviel Mühe machte wie das Erstere. Ja, auch Seife ward im Hause selbst gesotten und Licht wurden gegossen - Talglichte - lange Zeit hindurch der Hauptbeleuchtungsgegenstand." ¹⁾

1) Otto-Peters L.: Frauenleben im Deutschen Reich. Erinnerungen aus der Vergangenheit. Leipzig 1876, S. 1-33; zit. von Gerhard: Verhältnisse und Verhinderungen, S. 282

In der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts wurde ein Grossteil dieser häuslichen Produktion nach aussen verlagert. So wurden etwa in den Glarner Unterehmerfamilien nach 1850 im wesentlichen nur noch folgende Arbeiten in den Haushaltungen selbst ausgeführt: Gemüse und Früchte einmachen, Konfitüre herstellen, Butter auslassen, Kartoffeln und Äpfel einkellern, zum Teil Fleisch einmachen. Alle anderen Lebensmittel wurden fertig im Laden gekauft.

Der Uebergang von der Selbstproduktion zu vermehrter Konsumtion bedeutete ganz allgemein eine Einschränkung des Wirkungskreises der bürgerlichen Hausfrau, was in vielen Fällen mit einer Beeinträchtigung ihres Selbstwertgefühls verbunden war ¹⁾. Was lag da näher, als dass sich die nicht mehr voll ausgelastete Frau da Arbeit machte, wo eigentlich gar keine war? Dies gilt auch für das Glarner Beispiel. Es gab in den Glarner Unternehmerhaushalten eine ganze Reihe von Aufgaben, die eine pflichtbewusste Hausfrau erledigen musste, oft Tätigkeiten die nach heutigen Massstäben ziemlich überflüssig erscheinen.

Als Beispiel seien hier die endlosen Putzarbeiten erwähnt, die nach heutigen Begriffen ein geradezu absurdes Ausmass annahmen. Es wurde jeden Tag gründlichst geputzt, und dennoch mussten die Kinder, wenn sie von der Schule nach Hause kamen, sofort die Schuhe ausziehen, um nur ja nichts schmutzig zu machen. Ueber die damaligen Sauberkeitsmassstäbe gibt das im Anhang S. 312 abgedruckte Dienstbotenreglement einigen Aufschluss, wo es in bezug auf die täglichen Pflichten der Köchin heisst: "Bei rechtzeitigem Aufstehen

1) Freudenthal M.: Bürgerlicher Haushalt und bürgerliche Familie vom Ende des 18. bis zum Ende des 19. Jahrhunderts, in: Seminar: Familie und Gesellschaftsstruktur. Rosenbaum H. (Hg.) Frankfurt 1978, S. 394 f.

wird es dem Mädchen möglich sein, vor dem Frühstück den Stubenboden im Gang zu wischen, ebenso die Sandsteitreppe und die zwei hölzernen Treppen bis in den oberen Gang zu wischen und abzustauben." Wie eine Unternehmertochter erzählt, pflegte der "Frühlingsputz" in manchen Haushalten zu einer wahren Putzorgie auszuarten. Monatelang hat man gewischt und geschrubbt, die letzte Schublade wurde ausgeräumt, alle Teppiche und Betten ausgiebig geklopft, schwere Schränke herumgeschoben, kurz, kein Möbelstück durfte an seinem Platz bleiben ¹⁾. Auch gebacken haben die Unternehmerfrauen gern und oft; in Spitzenzeiten waren sie zum Beispiel damit beschäftigt, bis zu vierhundert Fasnachtsküchlein zu backen. Sonntagskuchen, Teegebäck und Weihnachts-"Guetzli" gehörten ebenfalls zu ihrem Repertoire.

Wenn man nun die "nie rastende Hausfrau" belächelt, die immer irgendetwas zu tun hatte, sollte man allerdings nicht vergessen, dass ein Haushalt damals wesentlich mehr Aufwand erforderte als heute. Im Gegensatz zur Arbeit in der Industrie, wo gemäss Rentabilitäts- und Effizienzkriterien immer mehr rationalisiert wurde, blieb die Hausarbeit relativ traditionell und arbeitsintensiv. Man denke zum Beispiel nur an die aufwendige Pflege von Parkettböden oder das mühselige Putzen von Silberbesteck. Zu dem meisten Haushalten gehörte zudem ein Garten, der auch bestellt sein musste. Ferner erforderten die grossen Einladungen, wo ein Kult daraus gemacht wurde, die Gäste möglichst gut zu bewirten, einen erheblichen Arbeitseinsatz der Hausfrau. Auch Flick- und Näharbeiten nahmen damals einen grösseren Raum ein als heute.

Nun war es aber keineswegs so, dass die Hausfrau all diese Arbeiten alleine ausführte. Im Gegenteil, in grossen Haushalten waren eine Köchin und ein Dienstmädchen üblich, kleinere Unternehmehaushalte beschäftigten ein Mädchen für alles. Daneben hatte man eine

1) Mündl. Mitteilung einer ca. achtzigjährigen Unternehmertochter

Wäscherin, einen Gärtner, manchmal auch eine Glätterin und in eher seltenen Fällen eine Flickerin. Angesichts dieses Personalaufwands kann man sich fragen, womit denn eigentlich die Hausfrau den ganzen Tag beschäftigt war. Alle von mir interviewten Personen betonten, die Unternehmerfrauen hätten mitnichten ein untätiges Leben geführt, sondern seien von früh bis spät auf den Beinen gewesen.

Ein durchschnittlicher Arbeitstag einer Glarner Unternehmerfrau gestaltete sich etwa wie folgt: frühes Aufstehen, Betten machen, Anweisungen an die Angestellte, evtl. Mittagessen kochen, am Nachmittag häufig Handarbeiten, evtl. etwas Gartenarbeit, Beschäftigung mit Kindern, Handarbeiten.

Der "Arbeits"-Tag einer Glarner Untenehmergattin konnte allerdings auch so aussehen:

- Morgenessn mit Gatte und später Kindern
- "Znüni" essen mit Gatten, der oft schnell aus dem Geschäft heimkam
- Anweisungen für Köchin, Kindermädchen, Putz- oder Waschfrau
- Mittagessen, Plaudern, Damenbrett spielen mit dem Vater
- Stricken, "Chränzli"
- abends manchmal grosse Visiten ¹⁾.

Je nach Zahl der Angestellten und persönlichen Bedürfnissen der Hausfrau führte sie mehr oder weniger Arbeiten selbst aus. Es gab Unternehmerfrauen, die dem Dienstmädchen beim Putzen halfen, selber kochten ^{Anm. 1)}, im Garten arbeiteten, Kinderkleider nähten und noch bis in die Nacht hinein strickten. Andere, wie im oben

Anm. 1) Sehr oft war es so, dass die Hausfrau zwar selber kochte, das Personal aber sämtliche Vorarbeiten wie etwa das Schneiden und Putzen von Gemüse leistete.

1) Schriftl. Mitteilung einer ca. achtzigjährigen Unternehmer-tochter

zitierten Beispiel, führten eher das Leben einer Grande-Dame: sie gaben dem Personal Anweisungen, pflegten die Geselligkeit und widmeten sich künstlerischen Beschäftigungen wie Vasen malen, feinen Stickereien etc.

Wie für den Mann in der Fabrik, so gab es auch für jede Frau in ihrer häuslichen Domäne gewisse Arbeiten, die sie als gute Hausfrau keinesfalls dem Personal überlassen durfte. Dazu gehörten: Schlafzimmer- und Betten machen - ein Teil der Intimsphäre, in die niemand Einblick zu haben brauchte -; Kuchen backen; besondere Anlässe vorbereiten; kochen, wenn Gäste kamen. Jede gute Hausfrau, auch die reichste, war es ihrem Ruf schuldig, selbst Konfitüre und Früchte einzumachen. Vom Bettenmachen abgesehen, sind dies alles Arbeiten mit hohem Prestigewert, die der Hausfrau mehr Anerkennung einbrachten als die sogenannten niederen Tätigkeiten wie zum Beispiel Geschirr spülen, Teppiche klopfen, putzen etc. Diese Aufteilung der Hausarbeit hängt wohl engstens mit der geringen Achtung der körperlichen Arbeit zusammen, die laut Weber-Kellermann im 19. Jahrhundert erstmals kennzeichnend wird für die bürgerliche Familie ¹⁾.

Die wichtigste Aufgabe der Hausfrau bestand darin, den Haushalt zu organisieren, die einzelnen Arbeiten zu koordinieren und den Bediensteten die richtigen Anweisungen zu erteilen. Die Frau war sozusagen der Manager des Haushalts. Eine zweite zentrale Aufgabe der Unternehmerfrau war es, nach aussen standesgemäss zu repräsentieren. Sie war beispielsweise dafür verantwortlich, dass eine Einladung für Geschäftsfreunde ihres Mannes nach allen Regeln bürgerlicher Etikette ablief. Je nach dem Rang der Gäste wurde das bessere oder weniger gute Geschirr genommen. Es war genau vorgeschrieben, wie das Dienstmädchen das Servierbrett zu halten hatte und wie die einzelnen Speisen zu servieren waren. An einem solchen Abend gehörte es zu

1) Weber-Kellermann: Die deutsche Familie, S. 118

den Obliegenheiten der guten Hausfrau, die Gäste mit gebildeten Gesprächen zu unterhalten, für eine angenehme Atmosphäre zu sorgen, und Heiterkeit und Wärme auszustrahlen.

Wie wurde die Frau nun in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts auf ihren Beruf als Hausfrau vorbereitet? Die meisten Mädchen besuchten nach dem Welschlandaufenthalt einen Kochkurs oder eine Haushaltungsschule; das "praktische Training" erhielten sie im Haushalt der Mutter.

In der Regel führte die Unternehmerfrau den Haushalt selbständig; weder Eltern noch Schwiegereltern hatten ihr da viel "dreinzureden". Auch der Mann kümmerte sich, abgesehen von grossen Anschaffungen, nicht um häusliche Angelegenheiten; dass er etwa bei der Hausarbeit geholfen hätte, wäre völlig undenkbar gewesen. Im Gegenteil, die gute Hausfrau legte grossen Wert darauf, ihren vielbeschäftigten Gatten nicht mit Dienstbotenärger und ähnlichen Sorgen zu behelligen. Ferner achtete sie auch darauf, dass sie ihn nicht mit Putzen und häuslicher Betriebsamkeit am falschen Ort in seiner wohlverdienten Ruhe störte, denn das Heim hatte in erster Linie ein Hort des Friedens zu sein, wo sich der Mann von seinem harten Berufsleben erholen und entspannen konnte.

Geschäft und Haushalt waren in Glarner Unternehmerfamilien zeitlich eng koordiniert. Die Mahlzeiten waren genau auf die Arbeitszeit des Mannes abgestimmt. Pünktlichkeit zählte zu den Kardinaltugenden der Glarner Unternehmerfrau. Wenn das Mittagessen nicht pünktlich um eine Viertel vor zwölf, das Abendessen nicht punkt halb sieben auf dem Tisch stand, hing der Ehesegen schief. Ueberhaupt war der ganze Haushalt streng geregelt. Es war genau vorgeschrieben, an welchem Wochentag zum Beispiel gewaschen oder gebügelt wurde, was wie oft wie gründlich gereinigt werden musste. So heisst es in einer Hausordnung aus dem Jahre 1899:

"Am Freitag Morgen muss der innere und äussere Gang aufgewaschen werden, & Nachmittag die Küche gründlich geputzt [werden],

der Gasherd muss alle zwei Wochen gut gereinigt werden... Am Samstag muss morgens früh die grosse Wohnstube... gründlich gereinigt werden, der Boden mit Stahlspänen aufgerieben & gewichtst & geblocht, die Polstermöbel vorher sauber gebürstet & zugedeckt, die Stühle auf den Gang gestellt, der Bodenteppich auch abgewaschen & sauber abgestäubt [werden]... Am Samstag Nachmittag muss der Cocosläufer auf der Sansteintreppe weggenommen werden, geklopft & gebürstet & die Treppe mit grauem Sand gefegt [werden]... Keller-treppe und Sachen ums Haus müssen gereinigt werden." ¹⁾

Ordentlichkeit, Sorgfalt, Sauberkeit, Pünktlichkeit, Fleiss wurden in den Unternehmerhaushalten gross geschrieben; Ziel einer jeden Unternehmergeatin musste es sein, einen wohlgeordneten standes-gemässen Haushalt zu führen, der sich jederzeit sehen lassen konnte. Schlampigkeit, Verschwendung und Nachlässigkeit waren verpönt und mit strengen gesellschaftlichen Sanktionen verbunden. Wie von einem Unternehmer im Betrieb erwartete man von einer guten Hausfrau, dass sie die Arbeit planmässig organisierte, Geld und Zeit einteilte und das Personal sachgemäss einsetzte.

Im folgenden soll nun näher auf das Verhältnis Unternehmerfrau - Dienstboten eingegangen werden, auf Arbeits- und Lebensbedin-gungen des Hauspersonals, für welches die Unternehmerfrau stell-vertretend für ihren Mann Arbeitgeberin war.

Das Besondere der Beziehung zwischen Dienstpersonal und Herrschaft ist darin zu sehen, dass diese weitgehend von den Normen einer vor-industriellen Gesellschaft geprägt war und sich damit erheblich von dem vertraglich geregelten Arbeitsverhältnis eines Industrie-

1) Vgl. Anhang, S. 314

arbeiters unterschied. Die Hauptschwierigkeit des Dienstbotenberufes bestand in seiner Zwitterstellung zwischen einem patriarchalischen und einem reinen Arbeitnehmerverhältnis.¹⁾ Das patriarchalische Verhältnis lag - so meint Uta Ottmüller - in der bürgerlichen Familie begründet, die ihrer Struktur nach nicht nach dem kapitalistischen Tauschverhältnis Leistung gegen Leistung organisiert war, sondern nach dem vorkapitalistischen Prinzip Leistung nach Bedürfnis. "Demzufolge gab es innerhalb der Familie prinzipiell keine Trennung von Arbeit und Freizeit.... Entsprechend war die Arbeitszeit der... Dienstboten unbegrenzt und ihr Lohn bestand zum grossen Teil aus schwer kontrollierbaren und quantifizierbaren Naturalleistungen."²⁾ Ute Gerhard spricht in diesem Zusammenhang von einer totalen Unterwerfung der Dienstboten, die nicht auf eine bestimmte Arbeitszeit oder bestimmte Dienste beschränkt blieb³⁾.

Wie in anderen bürgerlichen Familien war auch in Glarner Unternehmerkreisen die Frau die unmittelbare Arbeitgeberin des Hauspersonals. Sie stellte die Dienstboten an, gab ihnen Anweisungen, lobte oder tadelte sie und konnte sie jederzeit wieder entlassen. Der Unternehmer selbst hatte nicht direkt mit dem Hauspersonal zu tun (Anm. 1).

Wie eine Unternehmertochter erzählt, waren in vornehmen Fabrikantenfamilien deutsche Mädchen aus besserem Haus sehr beliebt, weil

Anm. 1) In diesem Arbeitsverhältnis wurde die Hausfrau, die sich ihrerseits ihrem Manne unterzuordnen hatte, zur Unterdrückten des von ihr in hohem Masse abhängigen weiblichen Dienstpersonals. Zur Problematik weiblicher Solidarität über die Klassenschranken hinweg vgl. Gerhard: Verhältnisse und Verhinderungen, S. 60-62.

- 1) Bäumer G.: Die Frau in Volkswirtschaft und Staatsleben der Gegenwart. Stuttgart, Berlin 1914, S. 181; zit. von Ottmüller: Die Dienstbotenfrage, S. 15
- 2) Ottmüller: Die Dienstbotenfrage, S. 15
- 3) Gerhard: Verhältnisse und Verhinderungen, S. 55

sie im Gegensatz zu den Schweizerinnen eher Distanz zur Herrschaft hielten¹⁾. Die meisten Schweizer Dienstmädchen waren arme Bauern- oder Arbeitertöchter, deren Heiratspartner sich in der Regel ebenfalls aus diesen Schichten rekrutierten^{Anm. 1)}. Das Hauspersonal stand im gesellschaftlichen Ansehen ungefähr auf der Stufe von Hilfsarbeitern und damit erheblich unter gelernten Arbeitern²⁾. Dies gilt gleichermaßen für Köchin und Dienstmädchen, wobei jedoch die Köchin wegen ihrer qualifizierteren Ausbildung eine bessere Position hatte als das Dienst- oder Zimmermädchen^{Anm. 2)}.

Wie war nun im allgemeinen das Verhältnis der Glarner Unternehmerfamilie zu ihren Dienstboten? Eine Unternehmertochter meint hiezu: "In manchen Familien war das Dienstmädchen schlimmer dran als der Hund. Die Dienstboten wurden sehr von oben herab behandelt; sie durften sich ja nichts anmassen und waren eigentliche eine andere Klasse. Es gab aber auch Familien, wo sie trotz ihrer Arbeit ein Heim hatten und in die Familie integriert waren."³⁾

Dies gilt vor allem für Dienstmädchen, die ein Leben lang bei derselben Familie in Stellung waren und quasi von den Eltern auf die Kinder vererbt wurden. Diese Hausangestellten durften oft mit der

Fa

Anm. 1) Nicht selten wechselte das Dienstmädchen nach der Heirat in die Fabrik. Im Normalfall war die Heirat gleichbedeutend mit der Beendigung des Dienstverhältnisses; verheiratete Dienstmädchen wurden allenfalls für besondere Arbeiten im Haushalt herangezogen. Ausnahmen waren sogenannte Gärtner-Dienstmächdenehepaare, die oft ein Leben lang bei derselben Unternehmerfamilie blieben.

Anm. 2) Im Rahmen dieser Untersuchung konzentriere ich mich auf Köchin und Dienstmädchen, weil Wäscherin, Glätterin, Flickerin, meist auch Gärtner und Kutscher nicht den ganzen Tag im Unternehmerhaushalt arbeiteten.

- 1) Mündl. Mitteilung einer ca. achtzigjährigen Unternehmertochter
- 2) Mündl. Mitteilung einer ca. achtzigjährigen Unternehmertochter
- 3) Mündl. Mitteilung einer ca. achtzigjährigen Unternehmertochter

milie am gleichen Tisch essen; sie wurden auf Familienausflüge mitgenommen, und im Alter oder bei Krankheit kam ihr Arbeitgeber für ihre Pflege und Unterbringung auf. Für die Kinder war ein solches Dienstmädchen oft wie eine zweite Mutter. Allerdings stellten Dienstboten, die diesen Status genossen, eher eine Ausnahme dar; und auch sie waren nicht um ihr Los zu beneiden, schufteten sie doch ein Leben lang für andere, hatten nur einen Nachmittag pro Woche frei, praktisch kein Privatleben, keinen Mann und keine Kinder.

Die "gewöhnlichen" Bediensteten assen in der Regel zwar dieselbe Kost wie die Untenehmerfamilie, nahmen jedoch die Mahlzeiten nicht gemeinsam mit der Herrschaft ein, sondern assen in der Küche. Auch auf Ausflüge wurden sie nicht mitgenommen. Sie schliefen oft in dürtigen, ungeheizten Mansardenzimmern. Ihr Lohn bestand hauptsächlich aus Kost, Logis, einigen Kleidern, Weihnachts- und Trinkgeld und war selbst im Vergleich zum kärglichen Verdienst einer Fabrikarbeiterin lächerlich gering ¹⁾. Frei hatten die Dienstboten eigentlich nur am Sonntag nachmittag. An allen anderen Tagen fanden sie allenfalls am Abend etwas Zeit für sich; ansonsten waren sie von früh bis spät für die Herrschaft auf den Beinen. Im Jahr 1899 heisst es in einem Dienstreglement für die Köchin: "Am Sonntag können sie ja den einen Vormittag in den Morgengottesdienst, den anderen in die Frühmesse oder in den Nachmittagsgottesdienst, nach dem Nachmittagskaffe [ca. um drei Uhr] haben sie gewöhnlich frei bis abends sechs Uhr, besondere Umstände (sei es in Krankheitsfällen, bei Besuchen & Einladungen) vorbehalten." ²⁾

Bei Einladungen galt für das Hauspersonal: "Das servierende Mädchen sei sauber einfach gekleidet, mit einer weissen Latzschürze, das Schuhwerk nicht zu schwer, doch sind Pantoffeln oder Filzschuhe nicht statthaft. Starkes Geräusch sowohl beim Gehen als beim

1) Mündl. Mitteilung einer ca. achtzigjährigen Unternehmer-tochter

2) Vgl. Anhang S. 314

Oeffnen und Schliessen der Türen & bei Handhabung des Geschirrs ist thunlichst zu vermeiden." ¹⁾ An normalen Tagen musste die Köchin im Winter um sechs Uhr, im Sommer um fünf Uhr "gewaschen und gekämmt in der Küche erscheinen" ²⁾.

Der gesamte Tagesablauf des Hauspersonals war bis in alle Einzelheiten vorgeschrieben. Wenn das Dienstmädchen ausser am Sonntag nachmittag einmal weg wollte, beispielsweise zum Zahnarzt, musste es um eine spezielle Erlaubnis nachsuchen und sofort wieder zurückkommen.

In bezug auf Besuche der Köchin heisst es in obigem Dienstreglement ganz unmissverständlich: "Kommen Besuche zu Ihnen, können Sie dieselben in der Küche empfangen, auch mit sich ins Schlafzimmer oder Glättezimmer nehmen, oder wenn wir nicht zu Hause sind, in die Stube führen; wir setzen voraus, dass Sie nur brave, rechtschaffene Mädchen zu Freundinnen haben." ³⁾ Von männlichen Besuchern ist bezeichnenderweise erst gar nicht die Rede. Wie eine Unternehmertochter erzählt, legte die Herrschaft grossen Wert darauf, dass die weiblichen Dienstboten ihren guten Ruf behielten und nicht mit Männern herumzogen ⁴⁾.

Am ehesten lernten Dienstmädchen Arbeiter aus der Fabrik der Unternehmerfamilie kennen, die im Haus zu tun hatten, zum Beispiel stundenweise im Garten arbeiten. Heiratete eine Hausangestellte, so erhielt sie, wenn sie längere Zeit bei der Herrschaft war, etwas für die Aussteuer, zum Beispiel ein Bett oder einen Schrank. Am Hochzeitsfest selbst nahm die Unternehmerfamilie nicht teil, "weil die Dienstboten sich wegen ihrer einfachen Hochzeit oft schämten" ⁵⁾.

Zwischen Hauspersonal und Herrschaft existierten ähnliche

1) Vgl. Anhang S. 315

2) Vgl. Anhang S. 312

3) Vgl. Anhang S. 316

4) Mündl. Mitteilung einer ca. achtzigjährigen Unternehmertochter

5) Mündl. Mitteilung einer ca. achtzigjährigen Unternehmertochter

patriarchalische Bräuche wie zwischen Arbeiterstamm und Unternehmer. Bei besonderen Familienanlässen wie Hochzeiten oder Taufe machten die Dienstboten kleine Geschenke oder gratulierten jedenfalls recht herzlich. Es war selbstverständlich, dass die Unternehmerfamilie am Begräbnis eines Dienstboten teilnahm; dasselbe war auch umgekehrt der Fall. Im Gegensatz zu Fabrikweihnachten existierte im Kanton Glarus eine Dienstbotenweihnacht. Langjährige Hausangestellte wie Zimmermädchen, Köchin, Glätterin, Wäscherin, Gärtner feierten gemeinsam mit der Unternehmerfamilie das Weihnachtsfest; sie hatten aber oft einen separaten Gabentisch. In manchen Familien waren die Dienstboten bei der Familienweihnacht dabei, aber an der wichtigeren Weihnachtsfeier bei den Grosseltern nahmen sie nicht teil. Das Hauspersonal wurde in der Regel von den Erwachsenen mit Vornamen und "Sie" angesprochen; die Kinder haben langjährige Dienstboten auch oft geduzt. ^{Anm. 1)}

Vergleicht man das Verhältnis der Unternehmerfamilie zu den Dienstboten bzw. zu den Arbeitern, so wird deutlich, dass das Hauspersonal viel enger mit der Unternehmerfamilie verbunden war als die Arbeiter und Arbeiterinnen aus dem Arbeiterstamm. Damit einher ging aber auch eine weit grössere Abhängigkeit von der Dienstherrschaft. Wie schon erwähnt, hatte das Dienstpersonal im Gegensatz zu den Arbeitern keine geregelte Arbeitszeit, stand unter ständiger Kontrolle des Arbeitgebers und erhielt einen Teil seines geringen Lohnes in Naturalien ^{Anm. 2)}. Vom Hauspersonal erwartete die Unter-

Anm. 1) Das Hauspersonal hat den Unternehmer, wenn er einen hohen militärischen Rang hatte, mit diesem angesprochen, zum Beispiel "Herr Hauptmann", "Herr Leutnant". Daneben waren auch Anreden wie zum Beispiel "Herr" oder "Frau Jenny" und vor allem bei deutschen Mädchen auch "gnädiger Herr" oder "gnädige Frau" gebräuchlich.

Anm. 2) Allgemein zur unterschiedlichen Stellung von Arbeitern und Dienstboten vgl. Ottmüller: Die Dienstbotenfrage, S. 27 ff.

nehmerfamilie absolute Loyalität, auch bei schlechtesten Arbeits- und Lebensbedingungen. Ein gutes Dienstmädchen musste ehrlich, treu, gehorsam und verschwiegen sein und seinen Dienst jederzeit pflichtgemäss versehen. Abgesehen von ihrer harten Arbeitsbedingungen und ihrer verachteten Stellung, waren die Dienstboten sozial und politisch weitergehend vereinzelt, so dass sich an ihrer schlechten Lage bis ins 20. Jahrhundert hinein kaum etwas änderte.

Ottmüller betont die Gemeinsamkeiten zwischen abhängiger Stellung von weiblichem Hauspersonal und bürgerlicher Frau. Ottmüller: Die Dienstbotenfrage, S. 35 f. Meiner Meinung nach sollte diese Parallele jedoch nicht überstrapaziert werden; dennoch kann man bei aller Unterschiedlichkeit gewisse Ähnlichkeiten feststellen: Unternehmerfrau und Dienstboten waren auch im Kanton Glarus dem männlichen Familienvorstand untergeordnet, der als Haupt der Familie bei wichtigen Fragen zu entscheiden hatte. Die Fabrikantengattin war juristisch gesehen in ihrem Beruf als Hausfrau, ebenso wie das Dienstpersonal, der Oberaufsicht des Mannes unterstellt: Ihr war es zum Beispiel nicht erlaubt, ohne Zustimmung des Ehemannes grössere Anschaffungen für den Haushalt zu machen. Faktisch hatte sie allerdings im Rahmen der Haushaltsführung ziemlich freie Hand. Sowohl die Hausfrau als auch die Bediensteten waren ökonomisch vom Familienvorstand abhängig: Der Ehemann hatte für anständigen, den Verhältnissen angemessenen Unterhalt der Frau zu sorgen. Zudem verwaltete und nutzte er ihr Einkommen und Vermögen. Weder für die Dienstboten noch für die Unternehmerfrau gab es eine zeitliche Umreissung ihrer Pflichten.

Trotz dieser Parallelen sollte man im Auge behalten, dass die Situation des Dienstmädchens erheblich schlechter war als die ihrer Arbeitgeberin. Es ist eben ein grosser Unterschied, ob man als Bedienstete nach Anweisungen der Herrin Fussböden scheuert und sich von früh bis spät abplagt, oder ob man als Unternehmergattin dank den Privilegien der Oberschicht ein weit weniger mühseliges Leben führen kann, auch wenn dieses Leben grosse Unfreiheiten beinhaltet.

Nach diesem Exkurs über die Dienstboten, welche die sogenannten niederen Hausarbeiten erledigten, will ich, analog der Untersuchung über den Unternehmer, der Frage nachgehen, wie die Unternehmerfrau ihre Arbeit einschätzte, was sie ihr bedeutete.

Obwohl sie - wie wir gesehen haben - sehr viele Aufgaben an Bedienstete delegierte, hatte die Hausfrau keineswegs den Eindruck, beruflich nicht voll ausgelastet zu sein. Eine Unternehmertochter erzählt, ihre Mutter sei von früh bis spät auf den Beinen gewesen und hätte sich häufig beklagt, dass sie am Abend noch stricken müsse ¹⁾. Die Glarner Unternehmerfrauen hielten ihren Beruf für nicht minder wichtig und verantwortungsvoll als den ihres Mannes. Sie empfanden sich selbst als fleissige, sparsame und ordentliche Gattinnen und Mütter, die einem gepflegten, geregelten Haushalt mit viel Liebe und Sachverstand vorstanden. Das dynamisch-kreativ-erobernde Element, das die Unternehmer in ihrer beruflichen Tätigkeit für entscheidend hielten, wurde von ihnen weniger betont.

Im allgemeinen gingen die Fabrikantengattinnen in ihrem Beruf als Hausfrau und Mutter auf; ihre Aufgabe war ihnen gleichsam Lebensaufgabe, die sie erfüllte und beglückte. Sie hatten weniger Zweifel als ihre Männer, ob ihr Beruf am besten ihren individuellen Neigungen entspreche, denn für die Frauen war klar: "Zuerst war man Kind, dann junges Mädchen, dann Hausfrau und Mutter, das war ihre Bestimmung."²⁾

Zum Schluss dieses Kapitels noch einige Bemerkungen zur Freizeitgestaltung der Unternehmerfrau und ihrem sozialen und politischen Verhalten.

Einen Grossteil ihrer freien Zeit verbrachten die Fabrikanten-

1) Mündl. Mitteilung einer ca. achtzigjährigen Unternehmertochter

2) Mündl. Mitteilung einer ca. achtzigjährigen Unternehmertochter

gattinnen mit Handarbeiten aller Art. Dazu gehörten sowohl kunstvolle Stickereien als auch das Nähen und Stricken von Kleidungsstücken für Wohltätigkeitsbazure. Ebenfalls ein grosses Gewicht hatten eher künstlerische Tätigkeiten wie Klavierspielen, Singen und Malen. Es gab auch einige Unternehmerfrauen, die mit mehr oder weniger Talent Gedichte, Novellen und Romane schrieben (Anm. 1). Solche Kunstwerke wurden meist auf eigene Kosten in kleinen Auflagen von ca. zweihundert Exemplaren gedruckt und dann im weiteren Bekanntenkreis gelesen und besprochen.

Aufgrund der zahlreichen Einladungen von Geschäftsfreunden, Verwandten und Bekannten hatten die sonst ziemlich aufs Haus konzentrierten Unternehmerfrauen dennoch einen gewissen sozialen Kontakt zur Aussenwelt. Ein wichtiger gesellschaftlicher Anlass war der sogenannte "Kranz": Allmonatlich trafen sich ehemalige Schulfreundinnen, alles Damen aus gutem Hause, zum Kaffee. Man sass zusammen, stickte und strickte und war so richtig unter sich.

Emilie Paravicini schreibt über eine solche Kaffeewisite: "Diese Woche war ich bei Nanny in der Frauengesellschaft; wir waren unserer zwölf. Der Himmel weiss, wie unerquicklich und welch ein Lärm dazu! Es ist zum Weinen und zum Lachen... Geistig etwas zu finden, das mir zusage und etwelche Nahrung gäbe, darauf habe ich völlig verzichtet."¹⁾

Dieselbe Damen aus gehobenen Kreisen wären auch Mitglieder des Frauenvereins, dessen Ziel es war, gegen die Armut zu kämpfen,

Anm. 1) Ein Beispiel für solch dichterisches Schaffen ist etwa das Buch: Stimmungen und Gedanken in Novellen verarbeitet von Rahela. Schwanden 1910. Auffallend ist der etwas gestelzte Stil und die Vorliebe für Freiherren und Grafen aus dem Mittelalter. Eine Kostprobe: "Stern an Stern glänzte am Horizont, Juno leuchtete verklärend auf die Eisspitzen der Alpen, bleiches Licht tanzte in matten Farben über Berg, Wald und Flur und koste mit den Wellen des Thunersees." Rahela: Stimmungen und Gedanken, S. 12

1) Lerber: Oben bleiben!, S. 203

"aber nur wenn die Ursache der Armut weder in Arbeitsscheu noch Liederlichkeit zu suchen ist." ¹⁾ Die gleichen Grundsätze leiteten die Unternehmerfrauen auch bei der Unterstützung von bedürftigen Arbeiterfamilien und ihren sonstigen wohlthätigen Aktivitäten.

Politisch waren die Glarner Fabrikantenfrauen kaum engagiert. Sie verfolgten zwar interessiert die Landsgemeinden, hatte auch ein Wort mitzureden, wenn in der Familie politisiert wurde, in sozialen Belangen vertraten sie manchmal sogar eine eigene Ansicht; gegen aussen galt jedoch im wesentlichen die Meinung des Mannes.

1) Schmid F.: Der Frauenverein von Glarus. Rückblick auf die ersten 36 Jahre seines Bestehens. Glarus 1900, S. 5

8. Sozialer Status der Glarner Unternehmer

Nachdem ich in den letzten Kapiteln die wichtigsten Entwicklungsphasen und Lebensbereiche des Unternehmers und seiner Frau eher aus der Sicht des einzelnen Individuums beschrieben habe, geht es nun darum, die Unternehmer als gesellschaftliche Schicht in der Glarner Gesellschaft einzuordnen. Ihr sozialer Status soll wie in Teil I anhand folgender Kriterien beschrieben werden:

- 1) Selbst- und Fremdeinschätzung der Unternehmer
- 2) Vermögensverhältnisse
- 3) Wirtschaftliche Macht
- 4) Lebensstil im weiteren Sinne, worunter
 - a) Umgang mit anderen Schichten
 - b) Berufs- und Partnerwahl der Unternehmernachkommen
 - c) Wohn- und Konsumverhalten

verstanden wird.

Die Selbst- und Fremdeinschätzung der Unternehmer blieb im wesentlichen gleich wie vor 1850. Die Unternehmer sahen sich selbst als Elite ¹⁾ und wurden auch von den anderen Gruppen der Oberschicht zugeordnet.

Für die zweite Hälfte des Jahrhunderts haben wir im Gegensatz zur ersten auch Quellen zur Einschätzung der Unternehmer durch den kleinbürgerlichen Mittelstand. Malermeister Feldmann, typischer Vertreter dieser Schicht, gebraucht in den 70er Jahren zur Bezeichnung der Unternehmer folgende Begriffe: "Reiche", "Gebildete" ²⁾ oder einfach "die Grossen" ³⁾. Er setzte sich dafür ein, dass "Hoch und Niedrig, Fabrikant und Arbeiter sich wieder die Hände reichen" ⁴⁾. Obwohl zwischen diesen beiden, in Feldmanns Augen, eine im Grunde unüberbrückbare Kluft besteht ⁵⁾. Mit Hochachtung spricht Feldmann von den risikofreudigen Unternehmern der 30er Jahre, die alles gewagt hätten, um die Not um sie herum etwas zu lindern ⁶⁾. Gar manchem sei es dabei gelungen, vom Streichjungen zum Millionär aufzusteigen ⁷⁾. Die Unternehmer der 70er Jahre hätten ein deutliches Bewusstsein der Macht, die sie durch Kenntnisse und Energie, oft auch bereits durch Erbschaft erworben hätten ⁸⁾. Als Rezept für die Doppeldruckfrage schlägt Feldmann vor, der Fabrikant solle die Arbeiter besser behandeln, damit diese "ihm und seiner Familie mehr Liebe und Dankbarkeit" entgegenbrächten ⁹⁾. Der Arbeitgeber seinerseits solle zwar versuchen, seine Stellung zu bessern, aber "Gottes Weltordnung werden wir nicht umdrehen" ¹⁰⁾.

1) Becker, H.: Geschichte der Cäsiongesellschaft Ennenda 1858-1958, keine Seitenzahlen

2) Feldmann, S.: D's Gmeinvolch und d'Herre, Glarus 1873, S. 36

3) Vgl. Feldmann: D's Gmeinvolch, S. 25

4) Vgl. Feldmann: D's Gmeinvolch, S. 10 f.

5) Vgl. Feldmann: D's Gmeinvolch, S. 21

6) Vgl. Feldmann: D's Gmeinvolch, S. 13, S. 32

7) Vgl. Feldmann: D's Gmeinvolch, S. 18

8) Vgl. Feldmann: D's Gmeinvolch, S. 20

9) Vgl. Feldmann: D's Gmeinvolch, S. 20

10) Vgl. Feldmann: D's Gmeinvolch, S. 33

Einen Ueberblick über die Vermögensverhältnisse der Glarner Unternehmer ergeben die folgenden Tabellen.

Tab. I Vermögen der Glarner Druckerei-, Spinnerei-,
Webereiunternehmer und der Kaufleute im Jahr 1870

Vermögen von:	Vermögen von Druckerei-, Spinnerei-, Weberei- unternehmern und von 44 Kaufleuten ¹	Vermögen von Spinnerei- und Weberei- unternehmern	Vermögen von Druckerei- unter- nehmern
über 1'000'000 Fr.	2 %	2 %	2 %
100'000-1'000'000 Fr.	41 %	31 %	41 %
50'000-100'000 Fr.	14 %	17 %	24 %
10'000-50'000 Fr.	24 %	28 %	21 %
5'000-10'000 Fr.	8 %	12 %	7 %
2'000-5'000 Fr.	11 %	10 %	5 %
0 - 2'000 Fr.	-	-	-
Zahl der Fälle	144 Fälle	42 Fälle	58 Fälle

Anm. 1)

- 1) Dabei handelt es sich um Kaufleute, die mit Produkten aus Spinnerei, Weberei und Druckerei handelten.

Anm. 1) Bei den Spinnerei- und Webereiunternehmern konnte das Vermögen in ca. 65 % der Fälle, bei den Druckereiunternehmern in ca. 55 % der Fälle ermittelt werden.

Tab. II Vermögen aller Haushaltungen in Mollis und Näfels im Jahre 1870

Vermögen von	Haushaltungen in Mollis	Haushaltungen in Näfels
über 1'000'000 Fr.		
	1 %	
100'000-1'000'000 Fr.		2 %
50'000 - 100'000 Fr.	1 %	
10'000 - 50'000 Fr.	8 %	6 %
5'000 - 10'000 Fr.	9 %	6 %
2'000 - 5'000 Fr.	15 %	16 %
0 - 2'000 Fr.	66 %	70 %
Zahl der Haushaltungen	887 Haushaltungen	870 Haushaltungen

Alle Zahlen stammen aus den Steuerregistern des Kantons Glarus

Vergleichen wir Tab. I (S. 71) mit Tab. I (S. 218), fällt auf, wie stark die Unternehmervermögen in den dreissig Jahren von 1840 - 70 gewachsen sind ^{Anm. 1)}. Gabriel Trümpy, ehemaliger Handdrucker, der 1825 eine Druckerei gegründet hatte, besass 1840 noch ein Vermögen unter 100'000 Fr., 1870 musste Gabriel Trümpy bereits 650'000 Fr. versteuern, Jakob Trümpy gar 1'300'000 Fr..

Auch viele kleinere Vermögen hatten sich in diesen drei Jahrzehnten vervielfacht. Dennoch versteuerte 1870 immer noch ca. ein Fünftel der untersuchten Unternehmer ein Vermögen unter 10'000 Fr., was wohl einerseits auf Steuerbetrug ¹⁾, anderseits auf den Umstand zurückzuführen ist, dass in den zahlreichen Familienbetrieben ein Familienmitglied mehr, ein anderes weniger versteuerte. Bemerkenswert ist, dass die Vermögensverteilung bei den Aufsteigern etwa derjenigen der restlichen Unternehmer entsprach, d.h. die Aufsteiger waren auch bei den grossen Vermögen adäquat vertreten.

Der Vergleich von Tab. I und Tab. II ergibt, dass ca. die Hälfte der Unternehmer ein Vermögen von über 50'000 Fr. ihr eigen nennen konnte, was lediglich für 2% aller Haushaltungen in Mollis und Näfels zutrifft. Ueber 60% aller Haushaltungen in diesen Dörfern versteuerten ein "Vermögen" unter 2'000 Fr..

Anm. 1) 1 fl = 2,22 2/9 Fr.

19 Vgl. "Glarner Nachrichten", 30. April 1890

Glücklicherweise existiert für das Jahr 1873 eine gesamtkantonalen Untersuchung über die Vermögen der Glarner Haushalte ¹⁾ Anm. 1), aus welcher hervorgeht:

Von allen, die ein Vermögen von :

über 1'000'000 Fr. versteuerten, waren	88 %	Unternehmer
100'000 - 1'000'000 Fr. " "	59 %	"
10'000 - 100'000 Fr. " "	10 %	"
5'000 - 10'000 Fr. " "	3 %	"
2'000 - 5'000 Fr. " "	2 %	"

Das heisst, die Spitzenvermögen lagen nun in Händen der Unternehmer, während bei den grossen Vermögen (über 100'000 Fr.) auch andere Familien einiges Gewicht besaßen ^{Anm. 2)}.

Anm. 1) Die Werte des ganzen Kantons zeigen, dass Mollis und Näfels nicht stark vom Mittel abweichen.

Anm. 2) In dem Bericht von 1873 stehen folgende aufschlussreiche Zahlen:

Vermögen von Franken	Prozent der Pflichtigen	Prozent des steuerbaren Vermögens
2'000 - 25'000	83 %	20 %
25'000 - 200'000	14 %	35 %
200'000 - 1'000'000	3 %	45 %

Ueberhaupt steuerpflichtig (Träger eines Vermögens über 2'000 Fr.) waren aber nur 33 % der Kopfsteuerpflichtigen oder der stimmberechtigten Mannschaft des Kantons Glarus, d.h. 33 % Besitzenden standen 67 % Besitzlose gegenüber.

1) Vgl. "Tagwacht", 7. Februar 1874

Tab. III Vermögen der Glarner Druckerei-, Spinnerei-,
Webereiunternehmer und Kaufleute im Jahr 1900

Vermögen von:		Vermögen von Spinnerei-, Weberei-, Druckereiunternehmern und von 45 Kaufleuten	
		im Jahr 1900	(im Jahr 1870)
über 1'000'000 Fr.		6 %	(2 %)
100'000 - 1'000'000 Fr.		50 %	(41 %)
50'000 - 100'000 Fr.		16 %	(14 %)
10'000 - 50'000 Fr.		17 %	(24 %)
5'000 - 10'000 Fr.		11 %	(8 %)
2'000 - 5'000 Fr.		-	(11 %)
Zahl der Fälle		150 Fälle ^{Anm. 1)}	144 Fälle

- 1) Dabei handelt es sich um Kaufleute, die mit Produkten aus Spinnerei, Weberei und Druckerei handelten.

Alle Zahlen stammen aus den Steuerregistern des Kanton Glarus.

Auch in den drei Jahrzehnten von 1870-1900 sind die Unternehmervermögen noch einmal gewachsen. 56 % der untersuchten Unternehmer besaßen 1900 ein Vermögen über 100'000 Fr.; 1870 waren es nur 43 %. Ein Vermögen unter 50'000 Fr. versteuerten 1900 nur noch 28 % der Unternehmer; 1870 waren es noch 43 %.

Anm. 1) Bei den Spinnerei-, Weberei- und Druckereiunternehmern konnten die Vermögen in 65 % der Fälle ermittelt werden.

Fast bei allen Berufsgruppen hatte sich zwar seit 1870 ein grösserer oder kleinerer Vermögenszuwachs ergeben; die Unternehmervermögen waren aber weit überproportional gewachsen. Im Jahr 1900 war die Mehrzahl der Spitzenvermögen in Händen der Fabrikanten, und auch bei den grossen Vermögen (über 100'000 Fr.) waren sie führend.

Was die wirtschaftliche Macht der Unternehmer angeht, so ist den Ausführungen in Teil I nichts Wesentliches mehr hinzuzufügen. Es sei hier lediglich noch einmal darauf hingewiesen, dass in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts zeitweise bis zu 100'000 Leute in der Textilindustrie beschäftigt und somit direkt abhängig waren von den wenigen Textilindustriellen.

Im Zusammenhang mit dem Lebensstil der Glarner Unternehmer soll hier zuerst der Umgang mit anderen Schichten beschrieben werden.

Was die Beziehung der Textilfabrikanten zu Arbeitern und Angestellten betrifft, sei auf Kapitel 3. verwiesen. Der soziale Umgang der Unternehmer mit Handwerkern und sonstigen Vertretern der Mittelschicht, mit denen sie selbstverständlich gute Geschäftsbeziehungen pflegten, spielte sich vorwiegend in Vereinen wie Gesang-, Turn- und Schützenverein ab. Aber auch abgesehen von solchen Anlässen, trafen sich Fabrikanten und Handwerker gelegentlich im Wirtshaus zu einem Jass, besonders wenn beide im gleichen politischen Gremium, zum Beispiel im Schulrat, tätig waren.

Dass ein Unternehmer mit einem Handwerker befreundet war, kam zwar vor, war aber doch eher eine Ausnahme. Vor allem in den kleinen Gemeinden bestand ein wesentlich engerer Kontakt zwischen den beiden Schichten als in grösseren Orten. Ein Unternehmersohn aus einem kleinen Dorf erzählt, sein Vater habe regelmässig mit

einem Wirt, dem Arzt, einem Baumeister und seinem Heizer Karten gespielt ¹⁾.

Im Jahre 1876 war in Ennenda die Mittwochsgesellschaft gegründet worden. Im Gegensatz zur Casinogesellschaft Ennenda - die später näher untersucht wird - traf sich hier nicht nur die Spitze der Gesellschaft, vielmehr setzte sich die Mitgliedschaft hauptsächlich aus Gewerbetreibenden, Inhabern von kleinen Geschäften, Beamten, Lehrern und einigen wenigen Facharbeitern und Fabrikanten zusammen. Wie ein Unternehmer erzählt, habe man in der Mittwochsgesellschaft, im Gegensatz zur Casinogesellschaft Ennenda, nicht vorwiegend über Geld und Steuern gesprochen, sondern man ging zu den wöchentlichen Zusammenkünften, um sich in erster Linie zu amüsieren, gute Witze zu hören, Karten zu spielen und angenehm zu plaudern ^{2) Anm. 1)}.

Abgesehen von den eben beschriebenen Kontakten pflegten die Glarner Unternehmer kaum Umgang mit der Mittelschicht; enge persönliche und verwandtschaftliche Beziehungen waren eher selten.

Weit intensiver gestalteten sich hingegen die sozialen Beziehungen zur Oberschicht. Ein beliebiger Treffpunkt von Vertretern dieser Schicht blieb weiterhin die Casinogesellschaft Glarus, zu deren Mitgliedern in der zweiten Hälfte des Jahrhunderts ausser Unternehmern und Angehörigen von Honoratiorenfamilien ^{Anm. 2)} auch reiche Gewerbetreibende und Akademiker wie Juristen, Aerzte, Zahnärzte,

Anm. 1) Interessanterweise beteiligte sich die Mittwochsgesellschaft in den 90er Jahren an den politischen Aktivitäten des Casino Ennenda, d.h. die Mittwochsgesellschaft vertrat die Interessen des gehobenen Bürgertums.

Anm. 2) Unter Angehörigen von Honoratiorenfamilien wurden hier Vertreter folgender Geschlechter verstanden: Heer, Marti, Schindler, Streiff, Tschudi, Zweifel, Zwicky, Blumer, Paravicini. Vgl. Stauffacher: Absolutismus und Landsgemeindedemokratie, S. 62 ff., S. 164

1) Mündl. Mitteilung eines ca. siebzigjährigen Unternehmers

2) Mündl. Mitteilung eines ca. achtzigjährigen Unternehmers

Apotheker und ein Rektor zählten. Es gab im Casino Glarus im Vergleich zu den sonstigen Unternehmern überdurchschnittlich viele Träger von hohen militärischen Graden.

Neben dem Casino Glarus war 1858 das Casino Ennenda entstanden, eine ähnliche Gesellschaft, die aber doch eine etwas andere Berufsstruktur aufwies:

44 Industrielle (vor allem Druckereiunternehmer), 12 Kaufleute, 5 Rentiers, 3 Teilhaber einer chemischen Fabrik, 1 Apotheker, 2 Teppichfabrikanten ^{Anm. 2)}, 1 Ingenieur, 3 Chemiker, 2 Zeichner, 5 Buchhalter, 3 Reisende für Druckereien, 1 Angestellter einer Druckerei, 2 Druckmeister, 2 Modellstecher, 1 Bankangestellter, 5 Lehrer, 3 Aerzte, 1 Pfarrer, 1 Wirt, 1 Holzhändler, 1 Baumeister (baute auch Fabriken), 1 Steinmetz, 2 Maurermeister, 1 Schuhmachermeister (war auch Polizeivorsteher), 1 Posthalter.

Bemerkenswert ist, dass in einigen Fällen auch Angestellte und Facharbeiter von Druckereien Mitglieder des Casino Ennenda werden konnten. Laut Protokoll ¹⁾ fielen sie in keiner Weise aus dem Rahmen und vertraten wie die übrigen Mitglieder ebenfalls Unternehmerinteressen. Auch die Aufsteiger waren adäquat vertreten, wobei, ähnlich wie im Casino Glarus, der Geschäftserfolg eine wichtige Rolle spielte, dies obwohl in der Casinogesellschaft Ennenda die Aufnahmebedingungen nicht ganz so streng waren wie bei der Gesellschaft in Glarus. Die Mitglieder des Casino Ennenda zeichneten sich nicht durch besonders viele hohe militärische Ränge aus; sie bekleideten aber höhere politische Aemter als die übrigen Unternehmer.

Zweck des Casino Ennenda war gegenseitige Unterhaltung, Ausflüge,

Anm. 2) Gegen Ende des Jahrhunderts nahmen auch einige Vertreter "neuer" Industriezweige am Casino Ennenda teil.

1) Vgl. Becker: Casino Ennenda, keine Seitenzahlen

gemeinsame Nachtessen, Billardspiel, gemeinsame Lektüre von Zeitungen und Zeitschriften.

In den 70er Jahren beschlossen beide Gesellschaften, auch über Gemeinde- und Landesangelegenheiten zu diskutieren und auch soziale und wissenschaftliche Fragen nicht auszuklammern. Sogar über die Kunst sollte debattiert werden. Dies nötigte die Unternehmer zum Nachdenken über Probleme, die über ihren engen Geschäftskreis hinausgingen, die sie aber doch mittels ihrer Wertmasssäbe angehen wollten und mussten. So erfuhr die schon während der ersten Hälfte des Jahrhunderts entstandene spezifisch unternehmerische Weltanschauung eine weitere Ausprägung und Differenzierung ^{Anm. 1)}. Das öffentlich-politische Auftreten der beiden Gesellschaften, auf das wir später eingehen werden, verlieh dem Unternehmerstandpunkt zusätzlich Breitenwirkung.

Auch ausserhalb der Casinogesellschaften hatten die Unternehmer intensiven Kontakt zur Oberschicht. Abgesehen von den zahlreichen verwandtschaftliche Verflechtungen spielten dabei allerlei gesellige Anlässe wie Bälle, Kaffeekränzchen und Treffen im "Glarnerhof" eine wichtige Rolle.

Berühmt waren vor allem die Bälle und Hochzeiten in Bad-Stachelberg, wo sich die Spitze der Glarner Gesellschaft in periodischen Abständen traf. Wie ein Unternehmer erzählt, seien die Tischgespräche bei solch festlichen Anlässen nicht eben geistreich gewesen; man habe sich über Alltägliches unterhalten und nicht selten über die Abwesenden geklatscht ¹⁾. Zu den geladenen Gästen zählten neben Fabrikanten und sonstiger gesellschaftlicher "Crème" auch Akademiker

Anm. 1) Fast die Hälfte der Unternehmer war für kürzere oder längere Zeit Mitglied einer der beiden Gesellschaften.

1) Mündl. Mitteilung eines ca. achtzigjährigen Unternehmers.

wie zum Beispiel Aerzte, während der Pfarrer, um sich einen Anstrich vom Volksverbundenheit zu verleihen, häufig nicht teilgenommen habe ¹⁾.

Im allgemeinen standen die Akademiker fast auf gleicher gesellschaftlicher Stufe wie die Unternehmer. Es kam zum Beispiel häufig vor, dass der Hausarzt zugleich Hausfreund war. Auch der Pfarrer genoss hohes gesellschaftliches Ansehen. Allerdings waren die Akademiker finanziell meist weniger begütert, was sie auch in ihrem Lebensstil entsprechend einschränkte. In bezug auf Bildung, d.h. vor allem Allgemeinbildung, waren sie den vorwiegend fachspezifisch geschulten Unternehmern in der Regel überlegen. Lehrer, insbesondere Volksschullehrer, standen im gesellschaftlichen Ansehen eindeutig unter den Fabrikanten und wurden zu deren Festen, mit Ausnahme des Rektors, nicht eingeladen.

Ein weiterer festlicher Anlass, wo sich die Unternehmer mit der übrigen Oberschicht trafen, waren die Tanzkursbälle: Nachdem die Söhne und Töchter aus guter Familie einen Tanzkurs absolviert hatten, fand am Schluss ein Ball statt, an dem sowohl Kinder als auch Eltern teilnahmen. Die Casinogesellschaften Glarus und Ennenda und vor allem das Casino Schwanden - eine ähnliche Vereinigung -veranstalteten ebenfalls immer wieder Bälle und sonstige gesellige Zusammenkünfte, wo die Mitglieder und deren Gattinnen weitgehend unter sich waren. In diesem Zusammenhang seien auch die Kaffeekränzchen der Damen aus gutem Haus noch einmal erwähnt ²⁾. Das männliche Pendant dazu waren Vereinigungen von Freunden -ebenfalls aus gehobenen Kreisen -, die sich während Jahrzehnten einmal wöchentlich im "Glarnerhof" trafen, politisierten und plauderten ^{Anm. 1)}.

Anm. 1) Die älteren Herren, d.h. die Generation der Väter der Befragten, trafen sich in der Vereinigung "Sibiria", die jüngeren Herren waren Mitglieder von Gesellschaften mit klangvollen Namen wie zum Beispiel "Immergrün".

1) Mündl. Mitteilung eines ca. achtzigjährigen Unternehmers

2) Vgl. S. 213

Wie ein Unternehmer betont, war es als Aussenstehender oder Aufsteiger ausserordentlich schwierig, Eingang in die "Crème" der Glarner Gesellschaft zu finden, die sich gegen aussen sehr zurückhaltend zeigte ¹⁾. Selbst wenn man geschäftlichen Erfolg hatte und wichtige Aemter in der Gemeinde bekleidete, konnte es unter Umständen noch lange dauern, bis man zu den Festen der Oberschicht eingeladen wurde ²⁾.

Was die Berufs- und Partnerwahl der Unternehmernachkommen betrifft, sei kurz wiederholt, was bereits in Kapitel 6. gesagt wurde:

Nach 1850 gab es kaum noch Unternehmersöhne, die den Beruf eines Facharbeiters oder einen handwerklichen Beruf ergriffen. Die Unternehmernachkommen wurden überwiegend wieder Unternehmer oder wandten sich sonst gehobenen Berufen zu. Im Laufe des 19. Jahrhunderts spielten bei der Partnerwahl sowohl der Fabrikantensöhne als auch der Fabrikantentöchter Händler, Handwerker, Druckereifacharbeiter eine immer geringer Rolle, d.h. der Heiratskreis der Textilindustriellen, der sich schon in der ersten Hälfte des Jahrhunderts verengt hatte, war nach der Jahrhundertmitte noch kleiner geworden.

Was Wohn- und Konsumverhalten der Glarner Fabrikanten angeht, sei auf Kapitel 4. verwiesen.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass die Unternehmer in der zweiten Hälfte des Jahrhunderts, gemessen an Fremd- und Selbsteinschätzung, Vermögen, wirtschaftlicher Macht und Lebensstil die Elite der damaligen Gesellschaft bildeten. Die ehemaligen Aufsteiger und deren Nachkommen, die in der ersten Hälfte des Jahrhunderts noch weitgehend der Mittelschicht zuzurechnen waren, hatten sich mitt-

1) Mündl. Mitteilung eines ca. achtzigjährigen Unternehmers

2) Mündl. Mitteilungs eines ca. siebzugjährigen Unternehmers

lerweile völlig etabliert. Die wenigen "neuen" Aufsteiger, die nach 1850 ihr Glück versuchten, fielen zahlenmässig kaum ins Gewicht.

Das, was sich in der ersten Hälfte des Jahrhunderts erst als Tendenz bemerkbar gemacht hatte, nämlich der Umstand, dass sich die Unternehmer bei Heirat und gesellschaftlichem Umgang immer mehr auf die Oberschicht ^{Anm. 1)} konzentrierten, erfuhr in der zweiten Hälfte des Jahrhunderts noch eine wesentliche Ausweitung. Dabei spielte das in Teil I analysierte Standesbewusstsein eine wichtige Rolle ¹⁾. Der enge persönliche Kontakt mit Gruppen, die diesem nicht zu entsprechen vermochten, wie mit Handwerkern, Arbeitern und Angestellten, war stark eingeschränkt. So wurden die verwandtschaftlichen und gesellschaftlichen Verflechtungen zwischen "Rentiers, Kaufleuten, Fabrikanten und Trägern von wissenschaftlichen Berufen" ²⁾ immer enger, so eng, dass in den 70er Jahren ein zeitgenössischer Arzt bei ihnen spezifische Erbkrankheiten vermutete.

Gegen Ende des Jahrhunderts standen die Unternehmer absolut an der Spitze der Glarner Gesellschaft. Ebenfalls zur Oberschicht gehörten in ihren Augen die Akademiker, die mit ihnen durch zahlreiche verwandtschaftliche Bande verknüpft waren. Die Nachkommen der Honoratiorenfamilien des 18. Jahrhunderts ^{Anm. 2)}, mit denen man ebenfalls durch viele Heiraten liiert war, existierten im Bewusstsein der Unternehmer nicht als eigene soziale Gruppe; vielmehr empfand man sie als "seinesgleichen" ³⁾. Das heisst, gegen Ende des Jahrhunderts

Anm. 1) Unter Oberschicht seien hier jene Kreise verstanden, aus denen sich die Mitgliedschaft des Casino Glarus rekrutierte.

Anm. 2) Unter Honoratiorengeschlechter wurden hier folgende Geschlechter verstanden: Heer, Marti, Schindler, Streiff, Tschudi, Zweifel, Zwicky, Blumer, Paravicini. Vgl. Stauffacher: Absolutismus u. Landsgemeindedemokratie, S. 62 ff, S. 164 Diese stellten auch in der zweiten Hälfte des Jahrhunderts viele Akademiker. Vgl. Anm. 1) S. 79

1) Vgl. S. 79 f.

2) Vgl. S. 173

3) Mündl. Mitteilung eines ca. achtzigjährigen Unternehmers

gab es im Kanton Glarus eine relativ einheitliche Führungsschicht, die sich durch ihren Besitz, engste verwandtschaftliche Beziehungen, für sie verbindliche Wertmassstäbe und durch einen gemeinsamen geistig-selisch-kulturellen Hintergrund von der übrigen Dorfbevölkerung abhob. Diese sehr selbstbewusste Elite war zudem durch ein ausgeprägtes Standesbewusstsein verbunden, das Aussenstehenden die Aufnahme in ihre Gruppe extrem schwermachte oder gänzlich verunmöglichte.

Im Gegensatz zu anderen Industriellen, die nach ihrem gesellschaftlichen Aufstieg allmählich aristokratische Lebensformen annahmen¹⁾, blieben die Glarner Unternehmer ihren bürgerlichen Grundsätzen treu: Sie waren weiterhin arbeitsam und pflichtbewusst und lebten vergleichsweise bescheiden. Nichts lag ihnen ferner, als mit ihrem Reichtum zu protzen; im Gegenteil, sie zeigten eher eine Neigung zum Tiefstapeln. Diese Zurückhaltung entsprang aber nicht in erster Linie taktischen Überlegungen - um die Arbeiterseite nicht zu provozieren -, vielmehr entsprach dieser Lebensstil weiterhin ihren Normen und Wertmassstäben.

1) Vgl. S. 145

9. Wertmassstäbe, Ideologie

In den drei folgenden Kapiteln wird stichwortartig umrissen, wie die Glarner Textilfabrikanten mittels Ideologie, konkreten politischen Aktivitäten und Zusammenschluss in spezifische Unternehmerorganisationen versuchten, ihre ökonomischen und politischen Interessen gegenüber dem Staat und vor allem gegenüber der organisierten Arbeiterschaft durchzusetzen.

Zunächst soll kurz auf die Entwicklung einer Unternehmerideologie in ihren verschiedenen Schattierungen eingegangen werden: In der 60er und 70er Jahren erlebten die Fabrikanten einen jähen Einbruch in ihre Gedankenwelt. Sie mussten nämlich feststellen, dass ihre Unternehmerfreiheit, die sie und andere bisher als dem Gemeinwohl förderlich betrachtet hatten ¹⁾, nicht mehr so uneingeschränkt akzeptiert wurde. Die neuen Fabrikgesetze erweckten bei ihnen den Eindruck, als Minderheit zugunsten ihres Gegenparts, der Arbeiterschaft, diskriminiert worden zu sein ²⁾. Es ging den Unternehmern nun darum, ihre in der ersten Hälfte des Jahrhunderts errungene Machtposition zu verteidigen. Um Gehör zu finden, taten sie dies, indem sie versuchten, ihren Sonderinteressen den Anstrich von Allgemeininteressen zu geben, d.h. indem sie eine Unternehmerideologie schufen ³⁾. Bezeichnenderweise kam dieser Ideologiebedarf der Fabrikanten erst stärker zur Geltung, als ihre Position ernsthaft angegriffen wurde, und zwar von eben jener Seite, gegen die sie sich in der Folge zur Wehr setzten, nämlich von der organisierten Arbeiterschaft und vom sozialpolitisch intervenierenden Staat.

1) Vgl. "Glarner Zeitung", 21. Sept. 1844

2) Vgl. "Neue Zürcher Zeitung", 16. Nov. 1865

3) Vgl. Gruner: Arbeiter in der Schweiz, S. 973

Die Unternehmer rechtfertigten ihre Unternehmerfreiheit, d.h. die Verfügungsgewalt über Güter und Arbeitskräfte, mit dem Argument, der Arbeiter habe den Arbeitsvertrag aus freien Stücken geschlossen und sei in keiner Weise dazu gezwungen worden. "Der freie Wille des freien Mannes ist allein massgebend." ¹⁾ Die wirtschaftliche und soziale Abhängigkeit des Arbeiters wurde dabei bewusst ausgeklammert.

Noch häufiger als vor 1850 wurde von Unternehmerseite betont, wieviele Arbeiter zu Fabrikanten aufgestiegen seien. "Reiche werden arm und Arme reich ... Ein grosses Vermögen hält sich selten länger als drei Menschenalter hindurch, und es kommt vor, dass ein ehemals Reicher als gewöhnlicher Arbeiter gehen muss." ²⁾ Darin liege aber nichts Entehrendes, "denn jede Arbeit ist geehrt." ³⁾

Die Fabrikarbeiter seien keineswegs die einzigen die arbeiteten. "Auch der Fabrikant ist nicht müssig ... Das Verhältnis von Fabrikant und Arbeiter soll eines von Mitarbeitenden sein." ⁴⁾ Anm. 1) Der Arbeiter wurde von den Fabrikanten unter anderem als "ein zu gleichen Zielen berufener Mitgenosse am gemeinsamen Werk" ⁵⁾ bezeichnet, d.h. die Arbeit von Unternehmer und Arbeiter wurde als gleichwertig hingestellt; ein verbindliches Arbeitsethos sollte die autoritäre Struktur im Betrieb überbrücken. "Der Arbeitgeber ist ein Arbeiter, der das Produkt seiner Tätigkeit und zugleich sein Arbeitskapital verwertet." ⁶⁾

Anm. 1) Wie dies in der Praxis aussah, wurde im Kapitel Arbeitsbereich, S. 124 ff. beschrieben.

1) Vgl. "Glarner Zeitung", 17. Jan. 1866

2) Vgl. "Glarner Zeitung", 6. Dez. 1867

3) Vgl. "Glarner Zeitung", 6. Dez. 1867

4) Vgl. "Glarner Zeitung", 6. Dez. 1867

5) Vgl. Bericht der Zürcher Versammlung der Bonner Industriellenkonferenz von 1871. zit. von Gruner: Arbeiter in der Schweiz, S. 974

6) Vgl. "Glarner Zeitung", 6. Dez. 1867

Auf die Frage, wem denn nun der Ertrag des Unternehmers gehöre, wird geantwortet: "Wenn der Ertrag nur die Frucht der Arbeit wäre, gehörte er den Arbeitern, da er aber ebenso die Frucht des Kapitals ist, muss auch dieses seine Vergütung haben, denn sonst würde niemand mehr sparen." ¹⁾ "Die Verbesserung der Zustände der Arbeiter kann vorerst nur durch Vermehrung des Kapitals erfolgen. Denn das Kapital ist ja gerade der beste Bundesgenosse der Arbeit. Wenn das Kapital wächst, steigen die Arbeitslöhne." ²⁾

Die vermeintlichen Gegensätze zwischen den Interessen der Fabrikanten und jenen der Arbeiter beruhten nur auf falscher Anschauung, denn in Wirklichkeit seien sie solidarisch verbunden ³⁾. Es gebe gar keine Klassen und Klassengegensätze; das politische Geschehen und die Geschichte seien keineswegs davon bestimmt. Ausschlaggebend für deren Verlauf seien einzig die Charaktere der einzelnen Menschen. Deshalb sei es auch falsch, ja ungerecht, bei Abstimmungen an die Klassen zu appellieren ⁴⁾.

Gemeinsames Vorgehen der Arbeiter lehnten die Unternehmer strikt ab mit dem Argument, "cooperativer Druck sei Bevormundung des Individuums." ⁵⁾

Die Fabrikanten bezeichneten die Arbeiterführer als Hetzer und versuchten, die Arbeiterbewegung als feindlich und staatsgefährlich darzustellen. Besonders scharf wurde das gemeinsame Vorgehen der Arbeiter an der Landsgemeinde 1872 verurteilt, nicht zuletzt auch von der bürgerlichen Presse, die den Arbeitern Befriedigung selbstischer Interessen vorwarf ⁶⁾. Nach dieser, für die Arbeiter erfolgreichen Landsgemeinde, schlossen sich, wie bereits erwähnt, 21 Arbeitgeber

1) Vgl. "Glarner Zeitung", 6. Dez. 1867

2) Vgl. "Glarner Zeitung", 6. Dez. 1867

3) Vgl. "Neue Glarner Zeitung", 1864, Nr. 40

4) Vgl. "Neue Glarner Zeitung", 19. Mai 1877

5) Vgl. "Neue Glarner Zeitung", 15. Jan. 1864

6) Vgl. "Neue Glarner Zeitung", 5. Okt. 1872

zusammen und setzten fest, keinen Arbeiter ohne "regelrechten Abschied" von der alten Fabrik einzustellen, was selbstverständlich vor allem gegen die organisierte Arbeiterschaft gerichtet war.

Besonders negativ wurde von den Arbeitgebern der Streik als Mittel des Arbeiterkampfes beurteilt, u.a. mit dem Argument, wer nicht mitmachen wolle, werde dazu gezwungen. Die Freiheit des Individuums werde zerstört und mithin die Grundlage der bestehenden Rechtsordnung ¹⁾.

Die Unternehmerschaft als Ganzes war keineswegs bereit, die Arbeiter als gleichberechtigte Partner anzusehen. Sie gestand ihnen allenfalls kollektives Vorgehen zu, wenn sich dieses gegen krasse Willkür richtete. Ansonsten wollten die Fabrikanten selbst bestimmen, ob die Arbeiterforderungen berechtigt seien oder nicht ²⁾. Immer wieder beschworen sie die Freiheit des Individuums, um so Eingriffe in "ihren" Herrschaftsbereich, das Arbeitgeber-nehmer-verhältnis, abzuwehren. Noch in den 80er Jahren empfanden es manche Fabrikanten als demütigend und kränkend, vom Staat reglementiert worden zu sein ³⁾.

1) Vgl. "Glarner Zeitung", 21. April 1867
"Glarner Zeitung", 1. Mai 1867

2) Vgl. "Neue Glarner Zeitung", 16. Nov. 1865
"Glarner Zeitung", 3. Jan. 1866

Bloch: Die Wirkung des eidg. Fabrikgesetzes, S. 6
3) Bloch: Die Wirkung des eidg. Fabrikgesetzes, S. 6

10. Politisches Verhalten

In der zweiten Hälfte des Jahrhunderts war das politische Verhalten der Unternehmer weitgehend vom Wunsch bestimmt, ihre Besitzinteressen zu wahren und ihre errungene Stellung zu verteidigen, die mit der Fabrikgesetzgebung und dem Erstarken der demokratischen Partei im letzten Viertel des Jahrhunderts doch etwas ins Wanken gekommen war. 1864 wehrten sie sich mit Erfolg gegen die Einführung einer Gemeindesteuer. Mit einer solchen, argumentierten die Unternehmer, würde der Sinn für schöne freiwillige Gaben abgewürgt ¹⁾ Anm. 1). Weiter sei es "ein besserer Zustand, wo der Privatwohlstand gedeiht, als da wo dank der vielen Steuern die Verwaltungen flörieren." ²⁾. In den 70er Jahren lehnten die Unternehmer eine Progressivsteuer aufs schärfste ab, denn diese würde dazu führen, "dass 59 Bürger als Sündenböcke (diese 59 Bürger hatten ein Vermögen über 1/4 Million) für die anderen dastehen müssten" ³⁾. Bei der Diskussion über die Totalrevision der Kantonalverfassung waren die Unternehmer für die neue Verfassung, aber gegen die Unterstützung der ärmeren Gemeinden. "Auch ein Mehr in Richtung Arbeiterrepräsentanten zu tun, wäre höchst gefährlich für unser Staatswesen." ⁴⁾

Auch in der zweiten Hälfte des Jahrhunderts war der Einfluss der Unternehmer in Gemeinde und Kanton gross. In den Protokollen der Casinogesellschaft Ennenda steht einmal: "die Industriellen, auf

Anm. 1) Ueber Höhe und Urheber der Spenden pflegte sich die "Neue Glarner Zeitung" ausführlich zu verbreiten.

1) Vgl. "Neue Glarner Zeitung", 18. Aug. 1864

2) Vgl. "Neue Glarner Zeitung", 18. Aug. 1864

3) Vgl. "Neue Glarner Zeitung", 1. Okt. 1872

4) Vgl. Becker: Casino Ennenda, keine Seitenzahlen

welche unser Volk zu hören gewohnt ist" ¹⁾. Seit der Einführung des geheimen Wahlverfahrens für Gemeindebehörden Ende der 80er Jahre wurde der enorme Einfluss der beiden Casinogesellschaften offenkundig. Diese beiden Gesellschaften hatten seit den 70er Jahren zunächst gesellschaftsintern die politische Diskussion gefördert, auch häufig öffentliche Ämter bekleidet und wohl auch "im Stillen gar manches bewirkt". 1887 trat das Casino Glarus ans Rampenlicht der Öffentlichkeit und machte bis 1905 Vorschläge für die Gemeindewahlen in Glarus, die laut den Protokollen der Gesellschaft "meistens Erfolg hatten" ²⁾. Ueber die politischen Aktivitäten des Casino Ennenda erfahren wir Folgendes: 1893 stellte es zusammen mit der Mittwochsgesellschaft, insgesamt waren zwanzig Personen anwesend, eine Liste für Landrat und Gemeinderat auf, die von der Wählerschaft sanktioniert wurde. Auch die 1896 von der Casinogesellschaft von 40 Personen aufgestellte Liste hatte Erfolg. An der Wahlgemeinde wurden sämtliche auf der Liste befindliche Persönlichkeiten gewählt. Weiter heisst es im Protokoll der Gesellschaft: "1896 nahm die Casinogesellschaft, wie es scheint allein, auch Stellung zu den offenen Wahlen, z.B. für den Schulrat und stellte zwei Nominationen auf, welchen die Schulgemeinde dann die Sanktion erteilte. Die Gesellschaft zählte damals 26 Mitglieder. 1902 waren es sogar nur 20 Mann, die an der von beiden Gesellschaften (auch der Mittwochsgesellschaft) einberufenen Wahlversammlung teilnahmen und die bisherigen Räte vorschlugen. Doch rief dieses Vorgehen im Volk einer Reihe von Gegenvorschlägen, was zwar nicht hinderte, dass den Bisherigen allen wiederum das Vertrauen ausgesprochen wurde. 1905 stellten wenigstens 40 Mann die Wahlliste auf, von der alle Kandidaten, mit einer Ausnahme, die Gnade des Volkes fanden, und nach 14 Tagen wurde auch dieser noch gewählt." "Die Wahlversammlungen der Jahre 1908, 1911

1) Vgl. Becker: Casino Ennenda, keine Seitenzahlen

2) Vgl. Schindler: Casinogesellschaft Glarus, S. 12

und 1914 warfen weiters keine Wellen: In weiser Dosierung wurden die den Wählern vorgeschlagenen beiden Gesellschaften entnommen, und hin und wieder wurde auch ein Aussenstehender, meistens von Ennetbühls stammend, aufgestellt. Zum letzten Mal wurde 1917, mitten im Weltkrieg, eine gemeinsame Wählerversammlung abgehalten, ohne dass im Protokoll unserer Gesellschaft etwas davon gemeldet wird. Doch ist es ersichtlich aus den Einsendungen und Inseraten der beiden hiesigen Blätter. Es entbrannte nämlich ein ziemlich harter Kampf zwischen der "Schützenhofliste" und der "Adlerliste", aufgestellt vom Grütliverein und andern oppositionellen Kreisen, die im "Adler" zu einer Versammlung zusammengetreten waren und deren Kampfkandidat der bekannte Gemeinderedner Schriftsetzer Gabriel Aebli war; mit grossem Mehr drang aber die "Schützenhofliste" durch." ¹⁾

In den 20er Jahren war allerdings mit Einführung des Proporzgesetzes die politische Karriere der beiden Casinogesellschaften und der Mittwochsgesellschaft zu Ende.

Was die Zahl der Aemter anbelangt, welche die Unternehmer während der zweiten Hälfte des Jahrhunderts innehatten, zeigt sich, dass ca. jeder sechste Fabrikant ein Amt in Gemeinde oder Kanton hatte; ca. jeder zwölfte war im Land- oder Regierungsrat ²⁾. Gegen Ende des Jahrhunderts bekleideten die Unternehmer weniger Aemter als noch ihre Väter. Zogen sie sich aus der Politik zurück? Betrachten wir die Liste der Landsgemeinderedner im Zeitraum 1861 - 1865. 40 % der Redner waren Vertreter der Regierung, 25 % Akademiker, 5 % Handwerker, 10 % Unternehmer und 20 % Arbeiter. Von 1890 - 94 waren 38 % Redner der Regierung, 40 % Akademiker, vor allem Advokaten,

1) Vgl. Becker: Casino Ennenda, keine Seitenzahlen

2) Verfassungsänderung 1887, vgl. Winteler: Geschichte des Landes Glarus, S. 573

10 % Handwerker, 5 % Unternehmer, 7 % Arbeiter ^{Anm. 1)}. Die Zahl der Unternehmer hat abgenommen, die der Advokaten ist auffallend gestiegen. Dies mag zur Hypothese Anlass geben, dass sich die Unternehmer gegen Ende des Jahrhunderts auf der politischen Bühne vermehrt von Advokaten vertreten liessen ^{Anm. 2)}. Beispielsweise meldete sich anlässlich der Beratung des Steuergesetzes an der Landsgemeinde 1891 kein einziger Unternehmer zu Wort; es sprachen u.a. zwei Advokaten, welche die Interessen der Unternehmer verteidigten. Hingegen hatten sich die Unternehmer in der Landratssitzung selbst gegen das neue Gesetz gewehrt ¹⁾. Die Hintergründe dieses Verhaltens konnten nicht genau ermittelt werden. Man kann lediglich vermuten, dass die Unternehmer ein allzu häufiges politisches Auftreten vermeiden wollten, um die Gegenseite nicht zu provozieren.

Auch im Pressewesen hatten die Unternehmer eine einflussreiche Stellung. Seit 1859 hatte die "Neue Glarner Zeitung" eine eindeutige Vormachtstellung. Sie vertrat eine liberal-konservative Richtung und

Anm. 1) Die Memorialseingaben der Unternehmer sind in beiden Zeiträumen nicht nennenswert hoch. 1861-64 kamen 35 % der Memorialsanträge von der Regierung, 65 % von aussen. Von den Anträgen von aussen wurden 35 % unverändert ins Memorial aufgenommen und zur Annahme empfohlen. Das Volk folgte in 70 % der Fälle vom Vorschlag der Regierung. 1890-94 stammten 50 % der Anträge von der Regierung. Bei den 50 % von aussen wurden in 25 % der Fälle die Anträge unverändert ins Memorial aufgenommen und zur Annahme empfohlen. In 85 % der Fälle folgte das Volk dem Vorschlag der Regierung. Vgl. auch Brauchle T. Fino D.: Regionalpolitik und Demokratie im Kanton Glarus. Eine empirisch-soziologische Untersuchung über die politische und wirtschaftliche Führungsschicht der Region Glarus. Bern 1982, S. 50 ff.

Anm. 2) Vgl. auch: die Advokaten im Casino Glarus, S. 224

1) Vgl. "Neue Glarner Zeitung", 8. Mai 1891

setzte sich immer wieder für die Freiheit von Handel, Industrie und Gewerbe ein, die der Staat möglichst unberührt lassen sollte. Ihr Redakteur war mit einigen Mitgliedern des Casino Glarus befreundet. Seit 1875 erwuchs ihr erstmals eine ernsthafte Konkurrenz durch die Zeitung der Demokraten, "Die Glarner Nachrichten".

11. Unternehmersolidarität und -organisation

Bis in die 30er Jahre waren die Glarner Unternehmer in der "Glarner Kaufmannschaft" organisiert, die sich vor allem für Gewerbefreiheit und eine günstigere Zollpolitik einsetzte. 1841 wurde der erste glarnerische Industrieverein gegründet, in dem alle wichtigen Firmen vertreten waren. Er sollte Handel, Industrie und Landwirtschaft fördern (auch Gewerbetreibende und Landwirte waren zum Beitritt eingeladen worden) und insbesondere die Zollschranken abbauen ¹⁾. Wahrscheinlich ging er bereits fünf Jahre nach Gründung wieder ein. 1852 wurde auf Anregung von Industriellen und Kaufleuten eine staatliche, d.h. kantonale Handelskommission, ein Vorläufer der späteren Volkswirtschafts- und Handelsdepartemente ²⁾, ins Leben gerufen, welche die ihr von den Behörden zugewiesenen Gegenstände und allfällige Anregungen von Privaten prüfen sollte.

Unter anderem als Reaktion auf die Arbeiterbewegung wurde 1864 der Glarner Börsenverein, eine private Interessenorganisation gegründet, der sich fast alle Firmen anschlossen. Im Mittelpunkt seiner Tätigkeit stand das Abhalten der Börse beim schwarzen Kaffee ³⁾. Ebenfalls wichtig war der Börsenverein als Kampforganisation in der Auseinandersetzung zwischen Arbeitgebern und Arbeitern ^{Anm. 1)}. Seine intensiven Bemühungen, das 1864er Gesetz lahmzulegen, wurden bereits geschildert ⁴⁾.

Anm. 1) Bei früheren Auseinandersetzungen, als die Position der Unternehmer noch nicht so gefährdet war, hielten sie eine eigentliche Kampforganisation offenbar nicht für nötig.

- 1) Vgl. Grieder-Tschudi, W.: Hundert Jahre Glarner Handelskammer, S. 13 f.
- 2) Vgl. Grieder-Tschudi: Hundert Jahre Glarner Handelskammer, S. 15 f.
- 3) Vgl. Grieder-Tschudi: Hundert Jahre Glarner Handelskammer, S. 18.
- 4) Vgl. S. 120 f.

Bei den Arbeitskämpfen 1872 spielte der Börsenverein keine Rolle; es bildeten sich ad hoc branchenmässig organisierte Vereinigungen, die sich aber bald wieder auflösten. Im weiteren blieb der Börsenverein die Unternehmerorganisation bei der Konfrontation mit den Arbeitern.

1890 trat er vehement gegen die Gründung einer Arbeitslosenversicherung ein, mit dem fadenscheinigen Argument, alle Arbeitslosen aus der Druckerei könnten in Spinn- und Weberei unterkommen. Noch 1885 verwehrt er der demokratischen Zeitung "Glarner Nachrichten" die Anwesenheit bei seinen Stitzungen.

Bei interkantonalen Angelegenheiten stand die Handelskommission im Vordergrund. Der Börsenverein nahm diesbezüglich erst an Bedeutung zu, als die staatliche Konkurrenz 1887 anlässlich des Uebergangs vom Kommissionssystem zum Departementalsystem aufgelöst wurde. Die Handelskammer war es denn auch, welche den schweizerischen Handels- und Industrieverein anregte ¹⁾, dem auch der Glarner Börsenverein beitrug, aber stets ein flaches Mitglied blieb, da er hauptsächlich am Abhalten seiner Börse interessiert war ²⁾.

Noch zu einem weiteren Zusammenschluss vermochten sich die Fabrikanten trotz des allgegenwärtigen gegenseitigen Misstrauen aufzuraffen. 1865 gründeten sie eine Gesellschaft zu gemeinsamen Steinkohlenbezug.

Weniger einig waren sich die Unternehmer bei der Ueberproduktionskrise anfangs der 70er Jahre. Der Centralarbeiterverein hatte die Türkenskappenfabrikanten durch Vermittlung des Börsenvereins aufgefordert, auf den Doppenldruck zu verzichten. Die Mehrheit des Börsenvereins stimmte für die Uebergabe der Petition. Die Versammlung der Türkenskappenunternehmer, überliess die Entscheidung

1) Ueber die gesamtschweizerischen Unternehmerorganisationen vgl. Gruner: Arbeiter in der Schweiz, S. 969 ff.

2) Vgl. "Neue Glarner Zeitung", 12. Mai 1891.

dann jedem einzelnen¹⁾. Einige Türkenkappenfabrikanten wären sogar bereit gewesen, den Doppeldruck einzustellen, doch das Misstrauen gegenüber den anderen Produzenten hielt sie davon ab²⁾.

Ebenfalls in den 70er Jahren schloss sich die Mehrzahl schweizerischer Türkischrotdrucker zusammen und verpflichtete sich zur Innehaltung gewisser Mindestpreise³⁾ Anm. 1). Eine weitere kurzfristige Vereinigung entstand in den 90er Jahren. Die Yasmasfabrikanten hatten wegen geringfügigen Preisdifferenzen ihre Rohtücher aus England bezogen, was den schweizerischen Spinner-, Weber- und Zwirnerverein veranlasste, Zollerhöhungen für Rohtücher aus England zu fordern; mit Erfolg. Daraufhin taten sich die Yasmasunternehmer zusammen⁴⁾, setzten Mindestpreise fest und spezialisierten sich nach Artikeln und Absatzgebieten. Bereits drei Jahre später, musste diese Vereinigung, bei der alle Fabrikanten gut gefahren waren, wegen Uneinigkeit wieder aufgelöst worden. Sofort traten die alten Preisstürze und Unterbietungen wieder ein.

Gerade bei den gegen Ende des Jahrhunderts häufigen Ueberproduktionskrisen zeigte sich, dass die Unternehmer nicht fähig waren, über den eigenen Betrieb hinauszudenken; im besten Falle sorgten sie für die eigene Branche. (Zum Beispiel Weberei und Spinnerei gegen Yasmasfabrikanten). Wegen des gegenseitigen Misstrauens sahen sie sich nicht in der Lage, sich zu einigen und so die Industrie als Ganzes

Anm. 1) Einige Jahre später, als die Lage wegen steigenden Brennstoffpreisen völlig desolat geworden war, traten auch noch die restlichen Türkischrotdrucker bei.

1) Vgl. Hobi: Arbeiterschutzgesetzgebung, S. 66 f.

2) Spezialbericht, S. 6

3) Vgl. Jenny: Handel und Industrie II, S. 630 f.

4) Weitere Unternehmervereinigungen von weniger Bedeutung vgl. Jenny: Handel und Industrie II, S. 642

zu fördern. Uebereinstimmung erzielten sie hingegen da, wo handfeste Dinge im Vordergrund standen, wie gemeinsamer Steinkohlenbezug und Abhalten der Börse. Gemeinsames Handeln war ebenfalls möglich, wenn es darum ging, sich bei den Behörden Gehör zu verschaffen. Auch bei der Auseinandersetzung mit den Arbeitern zeigten sich die Unternehmer mehr oder weniger solidarisch, denn hier ging es um offenkundige Vorteile für alle Fabrikanten. Sobald aber ein Unternehmer kurzfristig zugunsten der Unternehmerschaft als Ganzes verzichten sollte, macht sich der fast sprichwörtliche Mangel an Solidaritätsgefühl bemerkbar ¹⁾.

Nach diesen kurzen stichwortartigen Bemerkungen zu Ideologie, Politik und Organisation der Glarner Textilunternehmer, die sich seit der Jahrhundertmitte heftig gegen die organisierte Arbeiterschaft und den sozialpolitisch intervenierenden Staat zur Wehr setzten, folgt nun in Teil III eine systematische Analyse der beruflichen und sozialen Herkunft dieses Personenkreises. Dabei soll vor allem untersucht werden, wievielen Vertretern aus Handwerker- und Arbeiterkreisen der Aufstieg zum Unternehmre gelang und welche Aufstiegschranken für diese Bevölkerungsgruppe wirksam wurden. Um die Glarner Ergebnisse in einen etwas grösseren Zusammenhang zu stellen, werden sie zum Schluss mit Untersuchungsergebnissen anderer europäischer Länder und der USA verglichen. Auch dabei steht die Frage nach sozialen Aufstiegsmöglichkeiten wieder im Mittelpunkt der Betrachtung.

1) Vgl. Jenny: Handel und Industrie II, S. 560

TEIL III

Die berufliche und soziale Mobilität der Glarner

Textilindustriellen im 19. Jahrhundert; systematische

Analyse

Für die Schweizer Unternehmer im 19. Jahrhundert wurde von Gruner die These aufgestellt, dass 80 % aus der Unter- oder unteren Mittelschicht stammten; "30 % sind Bauern-, 15 % Arbeiter-, 20 % Handwerker- und 15 % Händelersöhne." Anm. 1) Diese Aussage soll mit einer Untersuchung über die Glarner Textilindustriellen im 19. Jahrhundert konfrontiert werden. Als einziges Merkmal zur Bestimmung der sozialen Herkunft standen, wie bereits mehrfach erwähnt, lediglich die Berufe der Väter zur Verfügung. Dieses Merkmal hat den Nachteil, dass es zwar präzise Aussagen über die Berufsstruktur der Vorgeneration erlaubt, aber nur eine grobe Einschätzung der sozialen Herkunft zulässt. Dieser Vorbehalt gilt auch für die aus Tab. I und II gezogenen Folgerungen.

Anm. 1) Gruner untersuchte 200 Unternehmerbiographien, von Unternehmern aus allen Industriezweigen und allen Gegenden der Schweiz. Die nach 1850 geborenen Fabrikanten wurden weggelassen. (Vgl. Gruner: Arbeiter in der Schweiz, S. 956). Es liegt nahe zu vermuten, dass das Gruners These zugrunde liegende Untersuchungsmaterial ziemlich ungünstig ist, denn Biographien bevorzugen in der Regel den Unternehmertypus "vom einfachen Arbeiter zum Millionär".

Tab. I Soziale Herkunft der Glarner Druckerei-, mech. Spinn- und Webereiunternehmer 1800 - 1850

Beruf des Vaters :

43	Druckereiunternehmer	
19	Handwebereiunternehmer	
5	Spinnereiunternehmer	
1	Wolltuchfabrikant	85
4	Handelshausbesitzer	
4	Korn-, Holz- und Viehhändler	
9	Kaufleute	
6	Fergger	
4	Händler	
2	Schlosser	
3	Baumeister	
2	Schuhmacher	22
1	Metzger	
1	Pfister	
2	Wirte	
1	Wachtmeister	
1	Modellstecher	1
2	"arme Bauern"	
1	Heuer und Holzer	3
29	unbekannt	29
Zahl der Fälle		140

Von diesen 140 Unternehmern waren 102 Druckereiunternehmer, 53 hatten ein eigenes Geschäft gegründet, 49 hatten die Druckerei vom Vater (39 Fälle) oder vom Schwiegervater (10 Fälle) übernommen. 38 waren Spinnerei- und Webereiunternehmer, nur 2 hatten die Spinnerei oder Weberei vom Vater geerbt.

Tab. II Soziale Herkunft der Glarner Druckerei-, mech. Spinnerei- und Webereiunternehmer 1850 - 1900

Beruf des Vaters :

93	Druckereiunternehmer	
34	mech. Spinnerei- oder Webereiunternehmer	
12	Handwebereiunternehmer	148
2	Tuch- und Kornhändler	
7	Kaufleute	
1	Schuhmacher	
1	Wirt	
1	"Meister"	3
1	Lehrer	1
1	Holzer	
1	armer Bauer	2
22	unbekannt	22

Zahl der Fälle

176

Bei den 176 Unternehmern handelt es sich um 108 Druckereiunternehmer, von denen 89 die Druckerei des Vaters (85 Fälle) oder des Schwiegervaters (4 Fälle) übernommen hatten, und um 68 Spinnerei- und Webereiunternehmer, von denen 32 eine eigene mechanische Spinn- oder Weberei gegründet hatten. Die restlichen 36 hatten die Spinn- oder Weberei des Vaters (34 Fälle) oder des Schwiegervaters (2 Fälle) geerbt.

Aus Tab. I und Tab. II geht hervor, dass die Glarner Textilindustriellen vorwiegend von Textilindustriellen und Kaufleuten abstammten. Wenn man den offenen Zugang zu einer ökonomisch und auch sozial bedeutsamen Position wie die des Unternehmers als Massstab für die soziale Mobilität einer Gesellschaft betrachtet, so scheint die soziale Mobilität der Glarner Gesellschaft im 19. Jahrhundert hohen Schranken unterworfen gewesen zu sein. Dabei ist es kaum bedeutsam, dass Akademiker- und Lehrersöhne kaum Unternehmer wurden, da diese Gruppen zahlenmässig nur wenig Gewicht besaßen. Hingegen weisen obige Tabellen auf drei wichtige Mobilitätsschranken hin: Es fällt auf, dass die zahlreichen Arbeitersöhne selten Unternehmer wurden, dasselbe gilt für die Bauernsöhne. Auch die Handwerker, Wirte und Händler brachten vor allem in der zweiten Hälfte des Jahrhunderts weniger Fabrikanten hervor, als es ihrem zahlenmässigen Anteil an der Bevölkerung entsprochen hätte.

Diese Aussagen gelten auch dann noch, wenn man die vor allem in der Druckerei zahlreichen Betriebserben ausser acht lässt und anschliesslich "die Gründer im weiteren Sinne" betrachtet. Unter "Gründer im weitem Sinne" seien jene Unternehmer verstanden, die entweder gar kein Geschäft (vom Vater oder Schwiegervater) erbten, oder aber eines erbten und zusätzlich ein eigenes Geschäft gleicher ^{Anm. 1)} oder anderer Art wie das Ererbte gegründet haben. Berücksichtigt man ausschliesslich die Gründer im weiteren Sinne, ergeben sich folgende Tabellen:

Tab. III S. 33; Tab. VII S. 51; Tab. V S. 113; Tab. VI S. 113 deren Ergebnis hier noch einmal kurz zusammengefasst sei: Für die erste Hälfte des Jahrhunderts gilt: Die Mehrzahl der Druckereigründerväter war entweder Handweberei-, Druckereiunternehmer oder Kaufleute, ein grosser Teil war Handwerker oder Händler, ein verschwindend kleiner Prozentsatz Arbeiter oder Bauer. Bei den Spinnerei- und

Anm. 1) Bei den Unternehmern, die ein eigenes Geschäft gleicher Art wie das Ererbte gegründet haben, ist zu beachten, dass das eigene Geschäft nicht blosse Filiale des ererbten Geschäfts ist.

Webereigründervätern war der Anteil an Unternehmern noch grösser. Es handelt sich dabei fast ausschliesslich um Handwebereiunternehmer und Kaufleute, also um Leute, die mittelbar oder unmittelbar aus dem Baumwollverlagswesen waren.

Für die zweite Hälfte des Jahrhunderts gilt: Fast alle Druckereigründerväter hatten bereits ein Geschäft, (Druckerei, Handelshaus, Spinnerei) während sich bei den Spinnerei- und vor allem bei den Webereigründervätern doch noch einige wenige Handwerker finden. Die meisten Väter waren aber auch in der Spinnerei und Weberei Unternehmer, d.h. vor allem Handwebereifabrikanten.

Fassen wir nun den Begriff des Gründers enger und verstehen darunter Unternehmer, die kein Unternehmen irgend einer Art, also auch kein Handwebereigeschäft, keine Ferggerei oder Handelshaus geerbt haben ^{Anm. 1)}, sondern ohne derartige Stützen ein Geschäft

Anm. 1) Um in Zukunft umständliche Umschreibungen zu vermeiden, seien analog zu Betriebsgründern im engeren und weiteren Sinne Betriebserben im engeren und weiteren Sinne definiert: Unter Betriebserben im engeren Sinne seien diejenigen Unternehmer verstanden, die das väterliche (oder schwiegerväterliche) Geschäft ohne nennenswerte Umgestaltungen fortführen konnten. Unter Betriebserben im weiteren Sinne seien diejenigen Unternehmer verstanden, die das väterliche (oder schwiegerväterliche) Geschäft übernommen haben, aber zusätzlich ein Geschäft gleicher oder anderer Art als das Uebernommene gegründet haben. Ein Betriebserbe im weiteren Sinne ist also zum Beispiel ein Unternehmer, der ein Handwebereigeschäft vom Vater übernommen und später eine mechanische Spinnerei oder Weberei gegründet hat; ebenfalls Betriebserbe im weiteren Sinn ist ein Druckereiunternehmer, der die väterlicher Druckerei übernommen und zusätzlich eine eigene Druckerei, die nicht bloss Filiale der ersteren sein darf, gegründet hat. Aufgrund dieser Definition sei zur Verdeutlichung des Sachverhaltes folgende Gleichung aufgestellt: Gründer im weiteren Sinn = Erben im weiteren Sinn + Gründer im engeren Sinn.
Wenn nichts weiter erwähnt ist, seien unter Betriebs-erben, immer Betriebserben im engeren Sinn und unter Betriebsgründern, Betriebsgründer im weiteren Sinn verstanden.

gegründet haben, so sinkt der Anteil Unternehmersöhne an den Gründern allerdings beträchtlich. Für den Zeitraum 1800 - 1850 sind es nur noch 17, für 1850 - 1900 gar nur 8.

Aus all diesen Erwägungen geht hervor, dass die Mehrzahl der Glarner Unternehmer Unternehmersöhne waren, wobei die Fabrikanten aus dem Verlagswesen vor allem in der ersten Hälfte des Jahrhunderts eine wesentliche Rolle spielten. Die These von der weitgestreuten sozialen Herkunft lässt sich also zumindest für den Glarner Fall nicht aufrecht erhalten.

Im Weiteren soll nun die Frage geklärt werden, welchen Stellenwert obige Ergebnisse besitzen. Ein Weg zu ihrer Wertung ist der inter-regionale und internationale Vergleich, den wir am Schluss des Kapitels einschlagen werden. Vorerst soll ein in der Mobilitätsforschung häufiges Verfahren angewendet werden. Dabei wird von der Arbeits-hypothese ausgegangen, dass eine "offene" Gesellschaft mit optimaler sozialer Mobilität allen Gruppen der Gesellschaft die gleichen Chancen für den Zugang zu einer Position wie der des Unternehmers bieten muss; d.h. dass sich der Anteil einer sozialen Gruppe oder Schicht an den Unternehmervätern nach ihrem zahlenmässigen Gewicht in der damaligen Gesellschaft richten muss.

Welche Schichten von der einseitigen sozialen Herkunftsverteilung besonders negativ betroffen waren, sollen Tab. III und Tab. IV verdeutlichen.

Tab. III Berufsstruktur des Kanton Glarus und soziale Herkunfts-
verteilung der Glarner Druckerei-, Spinnerei- und Weber-
eiunternehmer 1800 - 1850

	Verteilung der sozialen Herkunft der Glarner Textil- industriellen	Verteilung der Berufsgruppen in Glarus 1837
Industrielle (Drucker, Spinner, Weber, Hand- weber u.a.) Kaufleute	66 %	3,5 %
Handwerker, Händler, Wirte, Schieferberg- werkerarbeiter	24 %	33,5
Aerzte, Pfarrer, Lehrer	-	1,5 %
Landwirte, Tagelöhner	6 %	28 %
Arbeiter (Haus- und Fabrikarbeiter)	4 %	33,5 %

Zu Spalte I: Sie ergibt sich aus Tab. I S. 246 unter der An-
nahme, dass die 29 Unterbekannten sich wie folgt verteilen: 7
wurden den Unternehmern zugerechnet, 12 den Handwerkern
und Gewerbetreibenden, 5 den Arbeitern und 5 den Bauern.
Dafür spricht, dass ein Unternehmer oder Kaufmann eher ins
Geburtenregister und später in die Genealogiewerke einge-
tragen worden sein dürfte als irgendein Handwerker. Anderer-
seits muss auch in Betracht gezogen werden, dass die Her-
kommensverteilung bei den Unbekannten ähnlich gewesen sein
kann, wie bei den Bekannten.

Zu Spalte II: Zugrunde liegt die kantonale Volkszählung 1837.
Es wurden nur die männlichen Erwachsenen berücksichtigt, da
für Kinder und Frauen überhaupt keine Chance bestand Unter-
nehmer zu werden. Dies fällt vor allem bei der Gruppe der Ar-
beiter stark ins Gewicht, da hier Frauen-und Kinderarbeit ca.
die Hälfte ausmachte.
Die Gruppe der Industriellen und Kaufleute ist mit 3,5 % eher
zu hoch als zu niedrig berechnet, da ihr im Zweifelsfall auch
Händler zugeordnet wurden.

Tab. IV Berufsstruktur des Kanton Glarus und soziale Herkunftsverteilung der Glarner Druckerei-, Spinnerei- und Webereiunternehmer 1850 - 1900

	Verteilung der sozialen Herkunft der Glarner Textilindustriellen	Verteilung der Berufsgruppen in Glarus 1870
Industrielle (Drucker, Spinner, Weber u.a.) Kaufleute	87 %	4 %
Handwerker, Gewerbetreibende, Händler, im Gastwirtschaftsgewerbe Beschäftigte	6 %	28 %
öffentliche Verwaltung Wissenschaft, Künste	1,5 %	4 %
Landwirte, Tagelöhner, Schieferbrucharbeiter	3,5 %	26 %
Arbeiter	2 %	27 %
Verkehr, Typographen, Erwerbstätige, wo Arbeitgeber unbekannt	-	11 %

Zu Spalte I: Sie ergibt sich aus Tab. II S. 247 unter der Annahme, dass von den 22 Unbekannten 5 den Unternehmern, 7 den Handwerkern, Händlern, Wirten, 2 den Lehrern, Aerzten, Pfarrern, 4 den Bauern und 4 den Arbeitern zugehören.

Zu Spalte II: Auch hier sind die 4 % Industriellen und Kaufleute grosszügig berechnet, um auf jeden Fall alle Unternehmer zu erfassen.

Aus Tab. III und IV geht wieder hervor, welch ausserordentlich grosses Gewicht die Industriellen und Kaufleute für die soziale Herkunft der Glarner Unternehmer basassen. Auch ist klar erkennbar, dass aus den grossen sozialen Gruppen der Bauern, Tagelöhner und Arbeiter sozusagen keine Unternehmer stammten.

Der Vergleich von Tab. III und IV macht deutlich, dass die Gruppe der Handwerker, Händler und Wirte in der zweiten Hälfte des Jahrhunderts im Vergleich zur ersten Hälfte stark zugunsten der Industriellen und Kaufleute abgenommen hat.

Der sehr hohe Prozentsatz von Unternehmersöhnen in der ersten und noch ausgeprägter in der zweiten Hälfte des Jahrhunderts erklärt sich zum Teil aus der wachsenden Zahl der Betriebserben, oder der abnehmenden Zahl der Betriebsgründer. Zunächst wollen wir unter Betriebsgründern Betriebsgründer im weiteren Sinne laut Definition S. 249 verstehen. Berücksichtigen wir nur diese und übergehen jene, die das väterliche Geschäft ohne wesentliche Umgestaltung übernehmen und fortführen konnten, so entstehen Tab. V und VI.

Tab. V Berufsstruktur des Kanton Glarus und soziale Herkunftverteilung der Glarner Druckerei-, Spinnerei-, Webereigründer im weiteren Sinne 1800 - 1850

	Verteilung der sozialen Herkunft der Glarner Textilunternehmensgründer im weiteren Sinne	Verteilung der Berufsgruppen in Glarus 1837
Industrielle (Drucker, Spinner, Weber, Handwerker u.a.) Kaufleute	44 %	3,5 %
Handwerker, Händler Wirte, Schieferbergwerkerarbeiter	40 %	33,5 %
Ärzte, Pfarrer, Lehrer	-	1,5 %
Landwirte, Tagelöhner	9 %	28 %
Arbeiter (Haus- und Fabrikarbeiter)	7 %	33,5 %

Zu Spalte I: Wie Tab. III S. 251. 2 der Unbekannten wurden den Gründern im weiteren Sinne zugerechnet.

Zu Spalte II: Wie Tab. III S. 251

Tab. VI Berufsstruktur des Kanton Glarus und soziale
Herkunftsverteilung der Glarner Druckerei-, Spinnerei-,
Webereigründer im weiteren Sinne 1850 - 1900

	Verteilung der sozialen Herkunft der Glarner Textil- unternehmensgründer im weiteren Sinne	Verteilung der Berufsgruppen in Glarus 1870
Industrielle (Drucker, Spinner, Weber u.a.) Kaufleute	52 %	4 %
Handwerker, Gewerbe- treibende, Händler, im Gastwirtschafts- gewerbe Beschäftigte	21 %	28 %
öffentliche Verwaltung, Wissenschaft, Künste	6 %	4 %
Landwirte, Tagelöhner, Schieferbrucharbeiter	13 %	26 %
Arbeiter	8 %	27 %
Verkehr, Typographen, Erwerbstätige, wo Ar- beitgeber unbekannt	-	11 %

Zu Spalte I: Wie Tab. IV S. 252. 2 der Unbekannten wurden
den Gründern in weiterem Sinne zugerechnet.

Zu Spalte II: Wie Tab. IV S. 252.

Es zeigt sich, dass auch in diesem Fall die Unternehmer übervertreten, die Arbeiter und Bauern eindeutig untervertreten sind. Wie aus Tab. VII und VIII hervorgeht, ändert sich dies auch dann nicht, wenn wir lediglich die Betriebsgründer im engeren Sinn in Betracht ziehen.

Tab. VII Berufsstruktur des Kanton Glarus und soziale Herkunftsverteilung der Glarner Druckerei-, Spinnerei-, Webereigründer in engerem Sinne 1800 - 1850

	Verteilung der sozialen Herkunft der Glarner Textilunternehmensgründer im engeren Sinne	Verteilung der Berufsgruppen in Glarus 1837
Industrielle (Drucker, Spinner, Weber, Handweber u.a.) Kaufleute	29 %	3,5 %
Handwerker, Händler, Wirte, Schieferbergwerkerarbeiter	49 %	33,5 %
Ärzte, Pfarrer, Lehrer	-	1,5 %
Landwirte, Tagelöhner	13 %	28 %
Arbeiter (Haus- und Fabrikarbeiter)	9 %	33,5 %

Unter denselben Annahmen wie Tab. V S. 254

Tab. VIII Berufsstruktur des Kanton Glarus und soziale Herkunftsverteilung der Glarner Druckerei-, Spinnerei-, Webereigründer im engeren Sinne 1850 - 1900

	Verteilung der sozialen Herkunft der Glarner Textilunternehmensgründer im engeren Sinne	Verteilung der Berufsgruppen in Gruppen 1870
Industrielle (Drucker, Spinner, Weber, u.a.) Kaufleute	30 %	4 %
Handwerker, Gewerbetreibende, Händler, im Gastwirtschaftsgewerbe Beschäftigte	30 %	28 %
öffentliche Verwaltung, Wissenschaft, Künste	9 %	4 %
Landwirte, Tagelöhner, Schieferbrucharbeiter	19 %	26 %
Arbeiter	12 %	27 %
Verkehr, Typographen, Erwerbstätige, wo Arbeitgeber unbekannt	-	11 %

Unter denselben Annahmen wie Tab. VI S. 255.

Auf die Hintergründe der sozialen Herkunftsverteilung soll nach einer Uebersicht über die berufliche Herkunft der Glarner Textilindustriellen eingegangen werden.

Tab. IX Berufliche Herkunft der Glarner Druckerei-, mech.
Spinnerei- und Webereigründer 1800 - 1850

Ausgangsberuf :

9	Druckereiunternehmer	
2	Bleicher	
1	Färber	
22	Handwebereiunternehmer	
2	Wolltuchfabrikanten	49
2	Spinnereiunternehmer	
6	Fergger	
4	Handelshausbesitzer	
1	Korn- und Viehhändler	
2	Wirte	
3	Schreiner	
2	Mechaniker	
1	Zimmermann	
1	Goldschmied	15
4	Mehlhändler, die zugleich eine Bäckerei betrieben	
1	Wachtmeister	
1	Buchhalter	
4	Handdrucker	
2	Koloristen	
2	Farbköche	
2	Modellstecher	11
1	Handspinner (später Handwebereiunternehmer)	
1	Bauer	
2	"bescheidene Bildung"	2
12	unbekannt	12
Zahl der Fälle		89

Tab. X Berufliche Herkunft der Glarner Druckerei-, mech.
Spinnerei- und Webereigründer 1850 - 1900

Ausgangsberuf bzw. Ausbildung :

2	Druckereiunternehmer	
1	Bleicher	
9	Handwebereiunternehmer	
2	Spinnerei- und Webereiunternehmer	30
2	Kaufleute	
2	Korn- und Tuchhändler	
12	mit kaufmännischer oder technischer Ausbildung	
1	Bauführer	
1	Baumeister	4
1	Maurermeister	
1	Händler	
2	Angestellte in Spinnerei oder Weberei	
6	Druckereiangestellte	9
1	Modellstecher	
8	unbekannt	8

	Zahl der Fälle	51
--	----------------	----

Aus Tab. IX und Tab. X geht hervor, dass die Unternehmensgründer nicht aus zahlreichen unterschiedlichen Berufen kamen, sondern ursprünglich überwiegend bereits Unternehmer waren. Während der ersten Hälfte des Jahrhunderts, und in der Weberei auch während der zweiten, kam der Grossteil der Gründer mittelbar und unmittelbar aus der Baumwollverlagsindustrie. Auch die Handwerker waren, zumindest in der ersten Hälfte des Jahrhunderts, nicht schlecht vertreten, während es nur wenigen Fabrikarbeitern gelang, Fabrikant zu werden. Am meisten Chancen hatten noch, wie Tab. IX zeigt, die Druckereifacharbeiter.

Wutzmer hat die These aufgestellt, dass Produktionsweise und Kapitalbedarf die berufliche Herkunft der deutschen Unternehmer in der Zeit der Frühindustrialisierung weitgehend bestimmten. Nach Wutzmer dominierten die Unternehmer kaufmännischer Herkunft in denjenigen Industriezweigen, in denen aufgrund von Massenproduktion vor allem Marktkenntnisse und weniger technische Kenntnisse erforderlich waren und in denen zudem nach Ueberwindung des Verlagsystems der Bedarf an Kapital anstieg. Die Textilindustrie ist für ihn einer der wichtigsten Belege dafür. In Industriezweigen hingegen, in denen vorwiegend in Einzelanfertigung und auf Bestellung produziert wurde, in denen vor allem technische Kenntnisse kaum Marktkenntnisse nötig waren, wie beispielsweise in der Maschinenindustrie, herrschte die handwerkliche Herkunft unter den Unternehmern vor ¹⁾. Diese These gilt in stark abgewandelter Form auch für die Glarner Druckerei und Spinnerei. In der Druckerei waren technische Kenntnisse wichtig: man musste etwas verstehen von Drucktechnik, Farbküche, Rezepten; kaufmännische Fähigkeiten waren nicht so unabdingbar wie in der Spinnerei. Man konnte lange Zeit "im Lohn" drucken ²⁾ oder was häufiger vorkam, sich mit einem Handelshaus zusammenschliessen. Zudem war der Kapitalbedarf in der Druckerei, was noch zu zeigen sein wird, lange Zeit relativ niedrig. Dies waren Gegebenheiten, die recht vielen Druckereifacharbeitern, die eigentlich eine Mittelstellung zwischen Handwerkern und Arbeitern einnahmen, den Aufstieg zum Unternehmer ermöglichten. In der

1) Wutzmer, H.: Die Herkunft der industriellen Bourgeoisie Preussens in den vierziger Jahren des 19. Jahrhunderts, in: H. Mottek (Hrsg.) Studien zur Geschichte der industriellen Revolution in Deutschland (= Veröffentlichungen des Instituts für Wirtschaftsgeschichte an der Hochschule für Oekonomie, Berlin-Karlshorst, Bd. I), Berlin 1960, S. 158 ff.

2) Beispiele: Jenny: Handel und Industrie II, S. 359 f.

Spinnerei hingegen war der Kapitalbedarf, im Vergleich zur Druckerei, von Anfang an ziemlich hoch; neben technisch-betrieblichen Fähigkeiten war kaufmännisches Wissen, zumal für den Absatz der Fertigprodukte von entscheidender Bedeutung. Es erstaunt deshalb nicht, dass hier Leute aus der Handweberei dominierten, die während ihrer Verlegertätigkeit Kapital akkumuliert und sich gute kaufmännische Kenntnisse und Geschäftsverbindungen angeeignet hatten. Spinnereiarbeitern oder -angestellten war der Weg zum Unternehmer nur sehr bedingt offen.

Bis jetzt war immer nur die Rede von den Betriebsgründern. Beziehen wir auch die Betriebserben (in engeren Sinne) in unsere Uebersicht über die berufliche Herkunft der Glarner Unternehmer mit ein, so verschiebt sich das Gewicht noch mehr zugunsten der Unternehmer (1800 - 1850 gab es 51 Betriebserben im engen Sinne, 1850 - 1900 gar 125). Leider verfügen wir bei den Betriebserben nicht über genügend detailliertes Material, um präzise Aussagen über die Ausbildung machen zu können. Wir können lediglich sagen, dass bis in die 40er Jahre eine einfache kaufmännische oder technische Lehre im väterlichen Geschäft oder bei einem Geschäftsfreund des Vaters die Regel war. Seit den 40er Jahren wurden häufig Industrieschulen besucht, seit den 70er Jahren nahm die Zahl der Hochschulabsolventen zu ¹⁾.

Um die berufliche Herkunft zu gewichten, soll wie bei der sozialen Herkunft - von einer reinen Arbeitshypothese ausgegangen werden. Es wird vorausgesetzt, dass in einer Gesellschaft mit optimaler beruflicher Mobilität, die Unternehmer aus allen gewerblichen Berufen stammen müssen, und überdies soll ihre berufliche Herkunft der damaligen gewerblichen Berufsstruktur entsprechen. Die Abweichung der beruflichen Herkunft der Glarner Textilindustriellen von diesem Idealfall, lässt sich an folgenden Zusammenstellungen ablesen:

1) Vgl. S. 85 ff.

Tab. XI Gewerbliche Herkunftsstruktur des Kanton Glarus und berufliche Herkunftsverteilung der Glarner Druckerei-, mech. Spinnerei- und Webereigründer im weiteren Sinne 1800 - 1850

Berufsgruppen	Verteilung der beruflichen Herkunft der Glarner Druckerei-, Spinnerei-, Webereigründer	Verteilung der gewerblichen Berufsgruppen in Glarus 1837
Druckerei-, Spinnerei-, Weberei-, Handwebereiunternehmer, Kaufleute	61 % (75 %) ^{Anm. 1}	5 %
Handwerker, Wirte, Händler und sonstige Gewerbetreibende	21 % (13 %)	46 %
Arbeiter (Haus- und Fabrikarbeiter)	16 % (10 %)	49 %
Insgesamt	98 %	100 %

Zu Spalte I: Spalte I liegen die Ergebnisse der Tab. IX S. 258 zugrunde. Von den 12 Unbekannten wurden 4 den Unternehmern, 4 den Handels- und Gewerbetreibenden, 3 den Arbeitern und 1 den Bauern zugerechnet.

Zu Spalte II: Es liegt die kantonale Volkszählung von 1837 zugrunde.

Anm. 1) Werden auch die Erben im engeren Sinne in unsere Ueberlegungen einbezogen, ergeben sich die Zahlen in Klammern. Dabei wurde davon ausgegangen, dass die Erben eine kaufmännische oder technische Ausbildung erhielten, die dem Unternehmerberuf näher stand als dem Handwerkerberuf. Alle Erben wurden deshalb unter die Rubrik Druckerei-, Spinnerei-, Weberei-, Handwebereiunternehmer, Kaufleute eingeordnet.

Tab. XII Gewerbliche Berufsstruktur des Kanton Glarus und berufliche Herkunftsverteilung der Glarner Druckerei-, mech. Spinnerei- und Webereigründer im weiteren Sinne 1850-1900

Berufsgruppen	Verteilung der beruflichen Herkunft der Glarner Druckerei-, Spinnerei-, Webereigründer	Verteilung der gewerblichen Berufsstruktur in Glarus 1870
Druckerei-, Spinnerei-, Handweberei-unternehmer, Kaufleute	65 % (89 %)	7 %
Handwerker, Wirte, Händler, sonstige Gewerbetreibende	12 % (4 %)	47 %
Arbeiter (Haus- und Fabrikarbeiter)	23 % Anm. 1) (7 %)	46 %
Insgesamt	100 %	100 %

Zu Spalte I: Spalte I liegen die Ergebnisse der Tab. X S. 259 zugrunde. Von den 8 Unbekannten wurden 3 den Unternehmern, 2 den Handels- und Gewerbetreibenden und 3 den Arbeitern zugeordnet. Zahlen in Klammern vgl. Anm. 1) S. 262.

Zu Spalte II: Es liegt die eidgenössische Volkszählung von 1870 zugrunde.

Anm. 1) Der Prozentsatz an Arbeitern ist deshalb so hoch, weil auch die gescheiterten Versuche berücksichtigt wurden, die besonders ins Gewicht fallen, weil es nach 1850 insgesamt nur noch wenig Neugründungen gab.

Aus den Tab. XI und XII wird deutlich, dass die Unternehmer und Kaufleute weit mehr, die Arbeiter weit weniger Erfolg hatten, als es die damaligen Berufsstruktur erwarten liess. Neben den Arbeitern waren auch die Handwerker weniger erfolgreich, als es ihrem zahlenmässigen Gewicht entsprochen hätte, eine Feststellung die besonders für die zweite Hälfte des Jahrhunderts zutrifft.

Im Folgenden sollen nun, wie bereits angekündigt, die Hintergründe für die besondere berufliche und soziale Herkunftsverteilung der Glarner Druckerei-, Spinnerei- und Webereiunternehmer aufgezeigt werden. Wie sich leicht einsehen lässt, erklärt sich die einseitige soziale Herkunft gerade der Glarner Textilindustriellen zum grössten Teil aus der Vererblichkeit der Produktionsmittel. Die starke Ausbildung von Familienbetrieben und damit die häufige Vererbung von Betrieben war weitgehend ausschlaggebend für die Tatsache, dass die Glarner Unternehmer vor allem aus Unternehmerfamilien stammten. Von 1800 - 1850 gab es in der Druckerei 53 Betriebsgründer und 49 Betriebserben, in der Spinnerei und Weberei 36 Gründer und 2 Erben. Die Glarner Fabrikanten die nach 1850 starteten, erreichten ihre Position schon überwiegend durch Erbe. In der Druckerei, wo die Erben bereits seit 1840 dominierten, gab es von 1850 - 1900 19 Betriebsgründer und 89 Betriebserben, in der Spinnerei und Weberei standen im selben Zeitraum 32 Betriebsgründern 36 Betriebserben gegenüber. Unter Betriebserben haben wir hier Betriebserben im engeren, unter Betriebsgründern, Betriebsgründer im weiteren Sinn verstanden. Als Spinnereigründer wurde also zum Beispiel ein Unternehmer eingestuft, der vom Vater ein Handwebereigeschäft geerbt hatte, das ihm gleich oder nach einiger Zeit erlaubte, das erforderliche Anfangskapital für eine Spinnerei aufzubringen. Dass diese Kategorie von

Betriebsgründern eine erhebliche Rolle spielte, geht aus dem Folgenden hervor:

In der Spinnerei und Weberei gab es von 1800 - 1850 nur zwei Unternehmer, welche die väterliche Spinnerei oder Weberei erbten, also Betriebserben im engeren Sinne, aber zehn Unternehmer, die vom Vater ein Handelsgeschäft, eine Ferggerei oder, was sehr häufig vorkam, ein Handwebereigeschäft übernehmen konnten. 26 Unternehmer hatten nicht das Glück, ein Geschäft irgendwelcher Art zu erben. In der Druckerei gab es im selben Zeitraum 49 Erben im engeren Sinne, 10 Unternehmer, die ein Handwebereigeschäft, eine Färberei, ein Handelsgeschäft oder auch bereits eine Druckerei erbten ¹⁾ und 43 Gründer im engeren Sinne. In der zweiten Hälfte des Jahrhunderts brachte die Druckerei 89, die mechanische Spinnerei und Weberei 36 Erben im engeren Sinne hervor. Die Druckerei hatte noch ganze 12, die Spinnerei und Weberei noch 21 Gründer im engeren Sinne aufzuweisen. 11 Spinnerei- oder Webereiunternehmer erbten eine Druckerei, eine Spinnerei oder am häufigsten eine Handweberei; 7 Druckereiunternehmer profitierten bei der Gründung einer eigenen Druckerei vom väterlichen Handelsgeschäft oder von der väterlichen Druckerei ²⁾.

Bezeichnen wir jene Unternehmer, die vom Vater oder Schwiegervater ein Geschäft irgendwelcher Art erbten als Betriebserben und betrachten ausschliesslich die Betriebsgründer im engeren Sinne als Betriebsgründer, so verschiebt sich das Gewicht wie folgt zugunsten der Betriebserben:

In der Druckerei gab es vom 1800 - 1800:	43 G 59 E
in der mech. Spinnerei und Weberei 1800 - 1850:	26 G 11 E
in der Druckerei 1850 - 1900:	12 G 96 E
in der mech. Spinnerei und Weberei 1850 - 1900:	21 G 47 E

G = Gründer; E = Erbe

1) Vgl. Anm. 1) S. 249

2) Vgl. Anm. 2) S. 249

Dennoch kann die häufige Vererbung von Betrieben und Kapital nicht einziger Grund für die einseitige soziale Herkunftsverteilung der Glarner Unternehmer gewesen sein, denn auch bei den Gründern im engeren Sinne, also bei Leuten, die nicht von derartigen Stützen profitieren konnten, sind die Unternehmersöhne in weit stärkerem Masse vertreten, als es ihr zahlenmässiges Gewicht in der Gesellschaft erwarten liesse ¹⁾. Den Fabrikantensöhnen müssen also ausser Vererbung von Produktionsmitteln und Unternehmerposition noch weitere Vorteile zustatten gekommen sein. Um also zu erklären, warum zahlreiche Glarner Unternehmer aus Unternehmerfamilien stammten, obwohl sie von oben genannten Vorteilen nicht Gebrauch machen konnten, und um gleichzeitig Gründe für die berufliche Herkunftsverteilung der Glarner Textilindustriellen zu finden, werden nun die verschiedenen Wege verfolgt, auf denen sie in der Regel ihre Position erreichten, wobei unsere Aufmerksamkeit ganz besonders etwaigen Kapitalschranken gilt.

Bei den Betriebserben lassen sich drei Arten des unternehmerischen Werdegangs unterscheiden: Ein erster und der traditionellste Weg war die Ausbildung im Betrieb des Vaters (oder im Betrieb eines Verwandten), der später in der Regel auch geleitet werden sollte. Der Startvorsprung des Unternehmersohnes oder -verwandten war in diesem Fall extrem gross und die Gruppe, aus der Unternehmer rekrutiert wurden, extrem klein, da sich nur aufgrund verwandtschaftlicher Beziehungen der Zugang zu technischen und kaufmännisch-organisatorischen Kenntnissen erschloss. Gerade in der Frühzeit des Fabrikwesens war diese Unternehmerlaufbahn sehr häufig und umfasste auch die Betriebserben im weiteren Sinne.

1) Vgl. Tab. VII S. 256 und Tab. VIII S. 257

Je nachdem, ob das eigene Unternehmen, das sie gründeten, gleicher oder anderer Art war als der väterliche Betrieb, erwies sich diese Ausbildung für die Betriebserben im weiteren Sinne als mehr oder weniger nützlich. Günstig war sie zum Beispiel für den Sohn eines Handwebereifabrikanten, eines Ferggers oder eines Kaufmanns, der im väterlichen Geschäft die Möglichkeit hatte, sich kaufmännische Kenntnisse und Geschäftsbeziehungen zu erwerben, die ihm bei der Gründung einer Spinnerei oder Weberei sehr zugute kamen. Dasselbe gilt auch für den Sohn eines Druckereiunternehmers oder eines Färbereibesitzers, der später eine eigene Druckerei gründen wollte: im väterlichen Betrieb konnte er sich neben organisatorischen Fähigkeiten vor allem technisches Wissen aneignen.

Der zweite Ausbildungsweg von Betriebserben bestand in praktischem Training in anderen, oft technisch oder organisatorisch entwickelteren Unternehmen. Wie sich bei den Laufbahnen von Unternehmensgründern zeigen wird, war dieser Ausbildungsweg allerdings nicht auf Fabrikantensöhne und -verwandte beschränkt und stellte daher eine sozial weiter ausgreifende Form der Rekrutierung von Unternehmern dar. Dennoch waren auch hier Unternehmersöhne und -verwandte stark privilegiert: abgesehen davon, dass sie schon beim Start über Produktionsmittel verfügten, hatten sie dank den Geschäftsbeziehungen des Vaters - die Ausbildung fand sehr oft bei einem Geschäftsfreund des Vaters statt - erleichterten Zugang zu qualifiziertem praktischem Training. Als Beispiel für diesen ebenfalls sehr häufigen zweiten Ausbildungsweg sei hier Fridolin Streiff genannt, der sich in einem modernen Basler Unternehmen zum Farbkoch und Koloristen ausbilden liess ¹⁾. Oft wurden auch Ausbildungsweg 1) und 2) kombiniert: Egidius Trümpy arbeitete beispielsweise zuerst in der

1) Vgl. Jenny: Handel und Industrie II, S. 185.

väterlichen Druckerei in Protugal, dann machte er ein Volontariat in einem Glarner Handelshaus ¹⁾.

Der dritte Ausbildungsweg, der sich bei designierten Betriebserben in Glarus beobachten lässt, war die Hoch- und Fachschulausbildung. Seit den 40er Jahren wurde es allmählich üblich, dass die Unternehmersöhne eine Industrie- oder Kantonsschule in benachbarten Kantonen besuchten. Nach 1870 mehren sich die Fälle von Fabrikantensöhnen mit Hochschulstudium. Allerdings gab es schon früher, wie das Beispiel des 1816 geborenen Iwan Tschudi zeigt, Unternehmersöhne, die ein Hochschulstudium absolvierten. Tschudi besuchte die Gewerbeschule in Aarau und studierte dann vorwiegend in Paris Chemie und Zeichnen ²⁾. Bernhard Becker, 1819 geboren, hörte nach dem Besuch der Gewerbeschule in Aarau an der Universität Zürich Vorlesungen in Chemie, Physik und Handelsrecht ³⁾. In Glarus kam es selten vor, dass die Fach- oder Hochschulausbildung nicht mit praktischem Training in einem Betrieb kombiniert wurde. So besuchte der 1853 geborene Peter Tschudi nach der Sekundarschule die Kantonsschule in Frauenfeld, dann die Akademie in Genf, zuletzt die Handelshochschule in Antwerpen. Dann arbeitete er zwei Jahre in einem Grosshandels-geschäft in London und wurde zuletzt als kaufmännischer Mitarbeiter seines Vaters tätig ⁴⁾. Die Hoch- und Fachschulausbildung ist vor allem in der Frühzeit bei den Betriebserben nicht sehr häufig. Noch seltener war sie bei den Betriebsgründern, wo sie eigentlich nur für Kinder reicher Eltern in Frage kam, denn noch in den 60er Jahren

1) Vgl. Jenny: Handel und Industrie II, S. 187 ff.

2) Vgl. Tschudi C.: Ein Dankesbuch, S. 57.

3) Vgl. Becker: Ein Ruf zur Heimat, S. 278 ff.

4) Vgl. Tschudi: Ein Dankesbuch, S. 98.

"musste ein mittelmässig Bemittelter grosse Opfer bringen, um seinen Kindern mehr als den Elementarschulunterricht zu bieten." ¹⁾
Aus der Beschreibung der Laufbahnen von Betriebserben lassen sich folgende Schlüsse ziehen: Die Betriebserben besaßen einen grossen Startvorteil, da sie bereits beim Start über Produktionsmittel verfügten, was auch für die Betriebserben im weiteren Sinne gilt. Dieser Vorteil wurde durch die Ausbildung noch verstärkt: Bei der ersten Art des Werdegangs, also der Ausbildung im Betrieb des Vaters, hatten im wesentlichen nur sie Zugang. War allerdings das väterliche Unternehmen veraltet, waren sie im Nachteil gegenüber Industriellen, die in einem technisch und organisatorisch fortgeschrittenerem Unternehmen ausgebildet worden waren. Auch beim zweiten Werdegang waren Unternehmersöhne gegenüber Nichtunternehmersöhnen privilegiert, da die geschäftlichen Verbindungen des Vaters den Zugang zu einem qualifizierten praktischen Training erleichterten. Bei der Fach- und Hochschulausbildung hatten die Fabrikantensöhne gegenüber anderen Gutbemittelten keinen Startvorsprung, da aber in der Regel zu Fach- und Hochschulausbildung auch praktisches Training in einem Betrieb gehörte, machten sich wieder dieselben Vorteile wie beim zweiten Werdegang geltend.

Auch bei den Betriebsgründern in engeren Sinne waren die Unternehmersöhne bevorzugt. Meistens wurden sie im Geschäft des Vaters oder eines Geschäftsfreundes ausgebildet, wobei ihnen obengenannte Vorteile zustatten kamen. Als Beispiel sei hier Joh. Heinrich Oertli, Sohn eines Grosskaufmanns genannt, der u.a. im väterlichen Betrieb ausgebildet wurde. Nachdem das väterliche Handelshaus Konkurs gemacht hatte und er es nicht übernehmen konnte, gründete Oertli 1820

1) Vgl. "Glarner Zeitung", Nr. 122, 1866.

ein Handwebereigeschäft, 1837 eine Spinnerei und 1850 eine Weberei¹⁾. Friedrich Gallatin hatte ebenfalls eine Ausbildung im väterlichen Geschäft, einer Druckerei, genossen. Diese ging aber bald ein und Friedrich gründete mit seinem Vater und seinem Schwager eine neue Druckerei²⁾.

Eine andere Laufbahn, die Betriebsgründer einschlagen konnten, war geprägt durch ein langjähriges praktisches Training in einem "fremden" Unternehmen. Entscheidend dabei war, dass man "von unten" anfangen musste. Es seien hier einige Beispiele für diese Art Unternehmerkarriere aufgeführt: Joh. Heinrich Blumer, Sohn eines Metzgers, arbeitete einige Jahre als Färber in einer Druckerei, später richtete er selbst eine kleine Färberei ein, und Ende der zwanziger Jahre gründete er mit seinem Schwiegersohn, der etwas Vermögen hatte, eine kleine Druckerei³⁾. Als weitere Beispiele für die Druckerei seien Jakob Trümby⁴⁾ und Joh. Rud. Becker⁵⁾ angeführt. Auch noch in den 60er Jahren versuchten sechs Druckereiangestellte nach langem praktischen Training, eine eigene Druckerei zu gründen, ein Experiment, das allerdings schon sechs Jahre später mit dem Konkurs endete. In der Spinnerei waren die Verhältnisse für diese Art Unternehmerlaufbahn weniger günstig. In der Regel führte der Weg zum Spinnereiunternehmer über den Besitz eines Handwebereigeschäftes, wo für die Spinnerei wichtige kaufmännische Kenntnisse und Geschäftsverbindungen erworben wurden. Es sei hier auf den Fall Jakob Spältys verwiesen, dem es als einzigem Facharbeite gelang, eine eigene Spinnerei zu gründen. Auch Spältys Aufstieg hatte über den Besitz eines eigenen Handwebereigeschäftes geführt⁶⁾. Etwas besser

1) Vgl. Jenny: Handel und Industrie II, S. 250 f.

2) Vgl. Jenny: Handel und Industrie II, S. 361 f.

3) Vgl. Jenny: Handel und Industrie II, S. 358 f.

4) Vgl. S. 36 f.

5) Vgl. S. 37 f.

6) Vgl. S. 53 f.

waren die Bedingungen in der Weberei. 1867 gelang es einem Modellstecher, einem Bau- und einem Maurermeister eine Weberei von insgesamt 27 alten Webstühlen einzurichten, die sich in der Folge schnell vergrösserte¹⁾. Gewöhnlich waren allerdings Betriebe, die von Unternehmern mit oben beschriebener Laufbahn gegründet worden waren, eher durch langsames Wachstum gekennzeichnet. Becker vermochte innerhalb der ersten fünf Jahre nach Gründung, die Zahl der Drucktische nur um vierzehn zu vermehren²⁾. Seine Druckerei blieb trotz alller Anstrengungen stets ein Kleinbetrieb. Auch die 1834 vom ehemaligen Fabkoch Vögeli gegründete Druckerei verfügte 1868 lediglich über 102 Drucktische, während der Durchschnitt damals bei 183 Drucktischen lag³⁾.

In der Weberei und Druckerei taten sich Facharbeiter häufig mit Handwerkern, oft Verwandten, zusammen. Im Vordergrund stand dabei wohl die Kapitalbeschaffung. Die Auswahl der Handwerker -sehr beliebt waren Baumeister, Zimmerleute, Schlosser, Wirte - lässt ferner die Vermutung zu, dass es auch darum ging, Leute an der Betriebsführung zu beteiligen, die über einige technische Kenntnisse verfügten und zudem ein Minimum an kaufmännischer Erfahrung hatten. Es zeigt sich, dass die Kombination Facharbeiter - Handwerker sehr erfolgreich war, während die einzelnen Glieder der Kombination, wenn sie alleine einen Versuch unternahmen, mit grossen Schwierigkeiten zu kämpfen hatten. Mir ist nur ein Fall bekannt, wo Handwerker ohne Facharbeiter ein Unternehmen gründeten. Es handelt sich dabei um einen Schreinermeister und einen Bauern, die 1833 eine Druckerei eröffneten, die sich aber in der Folge nur sehr

-
- 1) Vgl. Jenny: Handel und Industrie II, S. 261 f.
 - 2) Vgl. Jenny: Handel und Industrie II, S. 242.
 - 3) Vgl. offizielle Statistik 1868.

langsam entwickelte. Häufiger kam es vor, dass ein oder mehrere Facharbeiter (ohne Handwerker) ein Geschäft aufmachten. Dies gilt insbesondere für die Druckereifacharbeiter in den ersten drei Jahrzehnten des Jahrhunderts. Für sie waren die Bedingungen damals sehr günstig. Erstens verfügten sie über wertvolles technisches Spezialwissen, zweitens konnten sie zur Not auf kaufmännische Kenntnisse verzichten und "im Lohn" drucken. Zudem war der Kapitalbedarf in der Druckerei bis in die 40er Jahre relativ niedrig, wenn es auch für einen Druckereifacharbeiter, trotz seines vergleichsweise guten Lohnes, keineswegs leicht war, das nötige Anfangskapital aufzubringen. Immerhin war es, wie Joh. Rud. Becker schreibt, bis in die 40er Jahre möglich, als Druckereimeister und "Quasidirektor" ^{Anm. 1)} einige hundert Gulden zu ersparen, die zusammen mit kleineren Darlehen ausreichten, um eine kleine Druckerei zu gründen ¹⁾.

Bald einmal sahen sich aber die Facharbeiter in Druckerei, Spinnerei und Weberei vor Kaptitalschranken gestellt, die für sie alleine und auch für die Kombination Facharbeiter - Handwerker nicht mehr zu überwinden waren. Wann dies in den einzelnen Textilindustriezweigen der Fall war, soll im Folgenden untersucht werden. Es sei hier gleich vorausgeschickt, dass die Angaben vor allem für die Druckerei mehr als nur spärlich sind, aber dennoch ganz grobe Schlüsse zulassen ^{Anm. 2)}.

Anm. 1) Die Stelle eines "Quasidirektors" war selbstverständlich eine hervorragende Vorbereitung für die Leitung eines eigenen Geschäftes.

Anm. 2) Die Angaben über die Spinnerei wurden mir freundlicherweise von Peter Dutzig zur Verfügung gestellt.

1) Vgl. S. 39 f.

Druckerei

- 1766 kostete ein Drucktisch zwischen 900 Fr. und 1000 Fr. ¹⁾
- 1799 brannte eine Druckerei ab. Der Schaden betrug mit sämtlichen Druckmodeln und allem Färbzeug 5330 Fr. ²⁾
- 1796 wurde eine Druckerei mit 7 Drucktischen und 20 Arbeitern eröffnet. ³⁾
- 1825 begannen zwei Handdrucker mit "etwas Ersparnissen" im Gemeindewaschhaus zu drucken. 1830 hatten sie zwei Fabrikgebäude, Farbwaren und Geräte von ca. 44.000 Fr. ⁴⁾
- 1846 gründete ein ehemaliger Handdrucker mit Ersparnissen von einigen hundert Gulden und 400 Gulden Darlehen eine Druckerei. Er verfügte über 18 Drucktische, einen Aufrollstuhl, eine Calander im Wert von schätzungsweise 20.000 - 30.000 Fr. ⁵⁾
- 1845 kostete eine gute Perrotine 5200 Fr. ⁶⁾
- 1865 kaufte eine Glarner Firma eine fünffarbige Perrotine für 9700 Fr. ⁷⁾
- 1857 kostete eine Kupferplattenmaschine aus Paris 5500 Fr. ⁸⁾
- 1865 kostete eine Rayemaschine 2000 Fr. ⁹⁾
- 1865 kosteten eine dreihändige und eine vierhändige Maschine für Mouchoirdruck zusammen 33.000 Fr., wobei verschie-

1) Vgl. Bollinger: Europäische Textilindustrie, S. 142 f.

2) Vgl. Dürst: Wirtschaftliche Verhältnisse, S. 96

3) Vgl. Jenny: Handel und Industrie II, S. 189

4) Vgl. Jenny: Handel und Industrie II, S. 324 f.

5) Vgl. Jenny: Handel und Industrie II, S. 331 ff.

6) Vgl. Jenny: Handel und Industrie II, S. 506

7) Vgl. Jenny: Handel und Industrie II, S. 634

8) Vgl. Jenny: Handel und Industrie II, S. 603

9) Vgl. Jenny: Handel und Industrie II, S. 606

- dene Maschinen zum Spähen und Aufrollen der Ware nicht inbegriffen waren ¹⁾. In den 70er Jahren legten sich fast alle Firmen Rouleauxmaschinen zu.
- 1864 waren 47 Druckmaschinen in Betrieb. Neun vorwiegend kleinere Firmen verfügten über keine Druckmaschinen ²⁾.
- 1868 waren 59 Druckmaschinen in Betrieb. Nur noch eine Firma war ohne Druckmaschine ³⁾.
- 1868 betrug die durchschnittliche Zahl der Drucktische pro Firma 183. Selbst die kleinste Firma hatte 75 Drucktische ⁴⁾.
- 1860 unternahmen sechs Druckereiangestellte (einzige Aufsteiger in der Druckerei nach 1850) den Versuch eine lebensfähige Druckerei zu gründen, ohne Erfolg ⁵⁾.
- 1766 war bei Lohndruck das Anlagekapital pro Produktionseinheit gleich hoch wie das Umlaufskapital pro Produktionseinheit. Bei Eigendruck war im gleichen Jahr das Umlaufskapital pro Produktionseinheit ⁶⁾ 10x grösser als das Anlagekapital pro Produktionseinheit ⁶⁾.
- 1840 betrug das jährliche Betriebskapital in einer überdurchschnittlich grossen Druckerei:
in England ca. einen Viertel des Anlagekapitals;
in Frankreich ca. einen Drittel des Anlagekapitals. ⁷⁾

1) Vgl. Jenny: Handel und Industrie II, S. 606.

2) Offizielle Fabrikstatistik 1864

3) Offizielle Fabrikstatistik 1868

4) Offizielle Fabrikstatistik 1868

5) Vgl. S. 111 f.

6) Vgl. Bollinger: Europäischer Textildruck, S. 142 f.

7) Vgl. Wilhelm H. v. Kurrer: Geschichte der Zeugdruckerei, Nürnberg 1840, S. 124.

Spinnerei

- 1823 gründete ein "Mann mit bescheidener Bildung" mit drei Onkeln die eine Bäckerei und Mehlhandel betrieben, eine Spinnerei von schätzungsweise 2000 Spindeln im Wert von ca. 40.000 Fr. ^{Anm. 1)}
- 1837 gründete ein ehemaliger Handspinner, der zunächst 32 Jahre als Handwebereiunternehmer tätig war, zusammen mit seinen Söhnen eine Spinnerei von 5800 Spindeln, d.h. für damalige Verhältnisse eine durchschnittlich grosse Spinnerei im Wert von schätzungsweise 145.000 Fr. ¹⁾.
- 1843 gründeten drei Handwebereifabrikanten und ein Mechaniker eine Spinnerei. 1850 hatten sie ca. 3500 Spindeln im Wert von ca. 140.000 Fr. (1844 betrug die durchschnittliche Spindelzahl pro Frima 6200 Spindeln) ²⁾.
- 1846 gründeten drei Handwebereiunternehmer und ein Goldschmied eine Spinnerei von ca. 3500 Spindeln im Wert von schätzungsweise 140.000 Fr. ³⁾.
- 1864 gründete ein Spinnereiangestellter (einziger Aufsteiger in der Spinnerei nach 1850) mit drei Unbekannten eine Spinnerei; 1867 eine kleine Weberei mit 150 alten Webstühlen. Beides ging 1879 in den Besitz von Henrich Kunz über ⁴⁾.

Anm. 1) Die Grundlagen zu den folgenden Schätzungen sind hinten S. 317 f. angeführt.

1) Vgl. Jenny: Handel und Industrie II, S. 251 f.

2) Vgl. Jenny: Handel und Industrie II, S. 249 f.

3) Vgl. Jenny: Handel und Industrie II, S. 250 f.

4) Vgl. Jenny: Handel und Industrie II, S. 254

Das ganze Anlagekapital, Wert der Gebäude, Maschinen und Antriebswerke betrug bei Jenny Ziegelbrücke:

1837	287.468 fl.	
1838	322.420 fl.	
1839	331.161 "	Spindelzahl schätzungsweise 20.000
1840	377.350 "	
1841	433.781 "	
1842	437.998 "	
1843	441.534 "	
1844	444.658 "	
1845	449.793 "	
1846	466.998 "	
1847	483.212 "	
1848	517.235 "	
1849	520.175 "	
1850	520.882 "	
1851	552.076 "	
1852	615.278 fl.	Spindelzahl 20.936
1853	1.364.178 Fr.	
1854	1.570.550 Fr.	
1855	1.741.220 "	
1856	1.876.476 "	
1857	1.894.323 "	
1858	1.926.819 "	
1859	1.963.943 "	
1860	2.068.185 "	
1861	2.458.151 "	
1862	2.814.534 "	
1863	1.893.501 "	
1864	3.020.222 "	Spindelzahl 46.700
1865	3.087.038 "	
1866	3.226.506 "	
1867	3.547.686 "	1868 Spindelzahl 53.892

Anm. 1)

Anm. 1) Diese Zahlen stammen aus dem Firmenarchiv Jenny Ziegelbrücke: Statistik über Entwicklung der Etablissements. Amortisation - Gewinn - Verteilung. Es handelt sich um Werte nach der Abschreibung.

Die Spinnerei Haslen gab im Jahr 1858 für Wehr- und	
Kanalanlagen	100.000 Fr. aus,
für einen Wasser-Motor	49.927 Fr. aus,
für Dampfheizung	24.000 Fr. aus,
für Transmissionen	73.000 Fr. aus,
für Spinnereimaschinen-	102.800 Fr. aus,
	Anm. 1)

1853	hatte die Spinnerei Haslen	12.000 SpindelIn.
1864	hatte die Spinnerei Haslen	23.000 SpindelIn.
1868	hatte die Spinnerei Haslen	24.448 SpindelIn.
1872	betrug das Betriebskapital 12 -18 Fr. pro Spindel	¹⁾ .
1883	betrug das Betriebskapital in der Schweiz 20 Fr. pro Spindel	²⁾ .
1888	betrug das Betriebskapital in der Schweiz 16 Fr. pro Spindel	³⁾ .

Anm. 1) Diese Zahlen stammen aus dem Firmenarchiv der Spinnerei Haslen Bau-Etablissements-Conto der Spinnerei-Weberei Haslen.

- 1) Bourcart J.J.: Katechismus der Baumwollspinnerei; Zürich 1873, S. 68
- 2) Entgegnung des schweizerischen Spinn- Weber- und Zwirnervereins auf die Eingabe des Glarnerischen Druckerconsortiums vom 25. Jan. an den hohen Bundesrath und die hohe Bundesversammlung der schweizerischen Eidgenossenschaft, die Gewerbezölle betreffend, S. 12.
- 3) Bertheau, Fr.: Aktuar des schweizerischen Spinner- Weber- und Zwirnervereins. Die gegenwärtige Lage der schweizerischen Baumwollspinnerei nebst Angabe der Mittel und Wege wie dem Verfall derselben entgegenwirkt werden kann. Wetzikon 1888, S. 9.

Weberei

- 1867 gründeten ein Modellstecher, ein Baumeister und ein Maurermeister eine Weberei, die 27 alte Webstühle umfasste, im Wert von höchstens 27.000 Fr. Anm. 1) 1872 richteten sie ein Gebäude für 150.200 Webstühle ein. 1)
- 1864 betrug die durchschnittliche Zahl der Webstühle pro Firma 259 2).
- 1866 gründeten ein "kleiner" Bleichereibesitzer eine Weberei von 107 englischen Stühlen 3).
- 1867 gründete der auf S. 111 genannte ehemalige Spinnereiangestellte, 1864 Spinnereigründer, mit drei Unbekannten eine Weberei, die 50 alte Webstühle umfasste, im Wert von ca. 50.000 Fr.. 1879 ging sie an Kunz über 4).

In den 60er Jahren gründete ein Unbekannter eine Weberei von 40 - 50 Stühlen, die schon in den 70er Jahren wieder einging.

Anm. 1) 1863 kostete ein Webstuhl in der Schweiz zwischen 900 und 1200 Fr. (Neue Glarner Zeitung, 28. März 1863).

1) Vgl. Jenny: Handel und Industrie II, S. 261

2) Offizielle Fabrikstatistik

3) Vgl. Jenny: Handel und Industrie II, S. 252

4) Jenny: Handel und Industrie II, S. 254

Aus dieser Zusammenstellung geht hervor, dass es in der Druckerei bis in die 40er Jahre möglich war, mit 20.000 - 30.000 Fr. anzufangen. Zu Beginn des Jahrhunderts genügten einige wenige Drucktische, während es im Kanton Glarus auch in der Frühzeit keine Spinnerei unter 2000 Spindeln gab. In den 30er Jahren wurden in der Spinnerei zudem teure Vornmaschinen notwendig: das erforderliche Anfangskapital (nur das Anlagekapital) stieg auf ca. 140.000 Fr. an. Nach 1850 arbeitete die Spinnerei auf so grossem Fuss, dass es einem oder mehreren Arbeitern und Handwerkern kaum noch möglich war, das erforderliche Anfangskapital aufzubringen, zumal ein Einstieg weit unter der durchschnittlichen Spinnereigrösse wegen der starken Konkurrenz nicht in Betracht kam ^{Anm. 1)}.

Ein Spinnereiarbeiter verdiente 1840 durchschnittlich ca. 200 Fr. im Jahr ¹⁾. 1868 verdiente ein Spinner 6800 Fr. im Jahr, ein Karder ebenfalls 6800 Fr. im Jahr, ein Knüpfer und ein Spuhler je 3400 Fr. und ein Schlichter 13.700 Fr. im Jahr ²⁾. 1840 hatten die wohlhabenden Handwerker Vermögen zwischen 2000 Fr. und 20.000 Fr.; 1870 zwischen 5000 Fr. und 50.000 Fr.

Ein Vordrucker verdiente zwischen 1825 und 1850 jährlich ca. 600 Fr., ein Holzstecker von Vordruckmodeln ca. 840 Fr., ein Messingstecker ca. 1200 Fr. ³⁾. 1868 belief sich der Verdienst eines Druckers auf ca. 10.300 Fr., der eines Stechers auf ca. 12.000 Fr. im Jahr. ⁴⁾

Anm. 1) 1864 betrug das Anlagekapital in einer Spinnerei durchschnittlich schätzungsweise 700.000 Fr.

1) Vgl. Jenny: Handel und Industrie II, S. 263

2) Offizielle Fabrikstatistik 1868

3) Vgl. S. 25 f

4) Offizielle Fabrikstatistik 1868

Die Möglichkeiten der Handwerker und Facharbeiter, Kapital zu beschaffen, waren begrenzt. Als wichtigste Kapitalgeber fungierten in den meisten Fällen irgendwelche Verwandte. Kleinere Darlehen waren auch von Privatleuten und bisweilen – vor allem in der zweiten Hälfte des Jahrhunderts – auch von Banken zu erhalten (Anm. 1).

Auch die Druckerei begann in der zweiten Hälfte des Jahrhunderts, ähnlich wie die Spinnerei, auf grossindustriellem Fuss zu arbeiten. Becker, selbst Besitzer einer kleineren Druckerei, stellte Ende der 50er Jahre fest, "dass die Umstände im Begriff waren, sich für die kleinen Fabriken nicht günstiger, sondern eher noch schwieriger zu gestalten." ¹⁾ 1868 verfügte eine Druckerei über durchschnittlich 183 Drucktische und über eine oder mehrere Druckmaschinen. Selbst die kleinste Firma besass 75 Drucktische. Erschwerend kommt hinzu, dass der Lohndruck in der zweiten Hälfte des Jahrhunderts bedeutungslos geworden war. Aus alldem geht hervor, dass es für Arbeiter und Handwerker auch in der Druckerei fast unmöglich war, nach 1850 noch ein konkurrenzfähiges Geschäft zu gründen.

Einzig in der Weberei stellten sich die Bedingungen für Arbeiter und Handwerker in der zweiten Hälfte des Jahrhunderts etwas günstiger dar. Hier mussten im Gegensatz zur Spinnerei, abgesehen von Schlichtmaschinen, keine teuren Vormaschinen angeschafft werden. Noch in den 60er Jahren war es möglich, mit 27 alten Webstühlen im Wert von ca. 30.000 Fr. anzufangen, einer Summe, die weit unter dem damaligen durchschnittlichen Anlagekapital der Glarner Webereien von ca. 250.000 Fr. lag ²⁾ (Anm. 2).

Anm. 1) Der ehemalige Drucker Becker bekam 1844 von zwei Privatleuten je ca. 400 Fr. (Vgl. Jenny: Handel und Industrie II, S. 332)

Anm. 2) Ein Weber verdiente 1868 ca. 6800 Fr. im Jahr (offizielle Fabrikstatistik 1868)

1) Vgl. S. 42

2) Offizielle Fabrikstatistik 1864

Bisher war immer nur vom Anlagekapital die Rede. Wollen wir auch das Betriebskapital berücksichtigen, ergeben sich mangels ausreichender Angaben grosse Schwierigkeiten. Erschwerend kommt für den Kanton Glarus hinzu, dass viele Firmen Spinnerei, Weberei, Druckerei und Handelshaus in sich vereinten. In der Druckerei differierte zudem das Betriebskapital erheblich, je nachdem ob es sich um Lohn- oder Eigendruck handelte. Ganz allgemein kann man aber sagen, dass in der Spinnerei das Anlagekapital hoch war, das Betriebskapital hingegen niedrig. Das Umgekehrte gilt für die Druckerei, wo das Anlagekapital relativ niedrig, das Betriebskapital aber, infolge meist grosser Lager, hoch war.

Nach dieser sehr groben Analyse des erforderlichen Anfangskapitals geht es im Folgenden darum, zu präzisieren, wann und in welchen Branchen die S. 270 f. beschriebene Unternehmerkarriere (vom Arbeiter bzw. Handwerker zum Unternehmer) eine Chance hatte, und in welchen Fällen sich ihr Hindernisse in den Weg stellten.

Es ist nicht zu übersehen, dass die Kapitalschranke für Arbeiter und Handwerker jederzeit wirksam war, denn selbst in der Druckerei zu Anfang des Jahrhunderts, wo dies noch am wenigsten zutraf, bedeutete es für einen Druckereiarbeiter, der im Jahr gut 1000 Fr. verdiente, keine Kleinigkeit 20.000 Fr. zu beschaffen. Es erübrigt sich hier, die für die Druckereiarbeiter S. 272 dargelegten günstigen Bedingungen nochmals aufzuzählen; es sei hier lediglich darauf hingewiesen, dass die erforderlichen technischen Fachkenntnisse manchen Handwerker gehindert haben mochten, ohne Facharbeiter eine Druckerei zu gründen.

In der Spinnerei vor 1850 dominierten die Handwebereiunternehmer ganz eindeutig. Der einzige Spinnereiarbeiter ging den "Umweg" über

den Besitz einer eigenen Handweberei. Auch Handwerker wurden nur einige wenige in den 40er Jahren beigezogen, als die mechanischen Anlagen immer komplizierter wurden. Die Handwebereibesitzer hatten einen enormen Startvorsprung. Sie verfügten über Kapital, ferner hatten sie kaufmännische Kenntnisse und ev. bereits Verbindungen zu potentiellen Abnehmern. Für Arbeiter und Handwerker wirkten sich die relativ hohen Kapitalerfordernisse sehr ungünstig aus. Zudem verfügten die Spinnereiarbeiter in der Regel nicht über ähnlich qualifizierte Kenntnisse ^{Anm. 1)} und vergleichsweise gute Löhne wie die Druckereiarbeiter. Zur Not hätten sie allerdings zusammen mit einigen Handwerkern das erforderliche Startkapital aufbringen können, doch die Konkurrenz der weit überlegenen Handwebereiunternehmer erschwerte oder verhinderte ihren Einstieg. Noch schlechter waren die Voraussetzungen in der Spinnerei nach 1850, als sich der Konkurrenzkampf noch mehr verschärft hatte. Die Kapitalschranke war von Spinnereiarbeitern oder -angestellten und Handwerkern kaum noch zu überwinden. Der einzige Versuch der von einem Spinnereiangestellten unternommen wurde, scheiterte an Kapitalmangel.

Aehnlich verhielt es sich in der Druckerei nach 1850, wo die starke Konkurrenz der mit Handelshäusern und anderen Branchen verknüpften, grossen Druckereien den kleinen Firmen das Leben schwer machte. Die Kapitalschranke betraf Arbeiter und Handwerker empfindlich. In der Druckerei und in der Spinnerei wurde zudem eine wissenschaftliche Ausbildung in der zweiten Hälfte des Jahrhunderts immer unumgänglicher.

Anm. 1) Allerdings dürften Spinnereiangestellte über gute kaufmännische und organisatorische Erfahrungen und Kenntnisse verfügt haben.

Einzig in der Weberei hatten Arbeiter und Handwerker nach 1850 noch eine gewisse Chance. Zwar überwogen auch hier die Handwebereiunternehmer, die von denselben Vorteilen wie in der Spinnerei profitieren konnten. Für die Arbeiter, Angestellten und Handwerker wirkte es sich aber sehr günstig aus, das man mit relativ wenig Kapital starten konnte. Vom Kapital her gesehen waren die Verhältnisse ähnlich günstig wie in der Druckerei zu Anfang des Jahrhunderts. Dennoch gab es kaum Arbeiter bzw. Angestellte und Handwerker, die nach 1850 mit Erfolg eine Weberei gründeten. An sich wären mehr Aufsteiger zu erwarten gewesen, zumal es sich bei der Weberei um Neuland handelte, wo man noch nicht von Erfahrungen profitieren konnte Anm. 1). Hindernis dürfte auch hier die scharfe Konkurrenz von Firmen gewesen sein, die gleichzeitig neben der Weberei eine Spinnerei, Druckerei und ein Handelshaus betrieben.

Im Ganzen gesehen lässt sich die einförmige berufliche Herkunftsverteilung der Glarner Unternehmer aus den verschiedenen Laufbahnen weitgehend erklären. Wie gezeigt, kamen die Unternehmergründer im weiteren Sinne nicht aus zahlreichen Berufen, sondern hatten ursprünglich bereits Unternehmerfunktionen ausgeübt. Während der ersten Hälfte des Jahrhunderts stand die Unternehmerlaufbahn auch etlichen Handwerkern offen; später war sie ihnen weitgehend verschlossen. Nur wenigen Arbeitern und Angestellten gelang der Aufstieg zum Industriellen. Am meisten Chancen hatten sie noch in der Druckerei vor 1850 und in der Weberei nach 1850.

Ein Grund für diese Herkunftsverteilung liegt auch hier in der wachsenden Zahl der Betriebserben im weiteren und selbstverständlich

Anm. 1) Im Zürcher Oberland gab es zum Beispiel eine ganze Reihe von Aufsteigern. (Vgl. Braun: Sozialer und kultureller Wandel ... S. 80 ff.)

auch im engeren Sinne. Ihre Startvorteile bestanden, wie dargelegt, darin, dass sie erleichterten Zugang zu qualifizierter Ausbildung hatten und über Produktionsmittel verfügten.

Weiterhin erklärt sich die wenig gestreute berufliche Herkunftsverteilung aus den Laufbahnen der Unternehmer, die ihre Unternehmerposition nicht durch Erbe erreichten. Bei den Fabrikantensöhnen, die kein Unternehmen irgendwelcher Art erbten, machten sich bei der Ausbildung dieselben Vorteile geltend wie bei den Erben. Beim Werdegang, der vom Arbeiter bzw. Angestellten und Handwerker zum Unternehmer führte, waren sowohl Kapital- als auch Kenntnis-schranken wirksam, wie dies im einzelnen S. 281 ff. dargelegt wurde. Diese verschlossen oder erschwerte Arbeitern, Angestellten und Handwerkern den Aufstieg zum Industriellen.

Wie steht es nun mit der sozialen Herkunftsverteilung? Diese lässt sich aus den Unternehmerlaufbahnen nicht vollständig erklären. Gewiss hat die Vererblichkeit der Verfügung über Produktionsmittel und der leichtere Zugang zu Kenntnissen ganz wesentlich dazu beigetragen, dass die Unternehmer vor allem aus Unternehmerfamilien stammten. Dennoch gab es Fabrikanten, die über genügend Kapital und Kenntnisse verfügten und trotzdem scheiterten. Bezeichnend ist hier der Fall von Kaspar und Daniel Jenny. Es waren dies die Söhne von Daniel Jenny-Zweifel, der "ein Mann von bescheidener Bildung" war, und 1823 mit vier Onkeln, die eine Bäckerei und Mehlhandel betrieben, eine Spinnerei gegründet hatte. Kaspar und Daniel, die beide über eine Druckerausbildung verfügten, wandelten 1843 die väterliche Spinnerei in eine Druckerei um. Sie verfügten also über Kapital und Kenntnisse und hatten dennoch keinen Erfolg, weil sie, laut

A. Jenny, über zuwenig Geschäftsverbindungen verfügten. Genau diese aber hatten etablierte Unternehmer in weit höherem Masse als Aufsteiger oder Söhne von Aufsteigern. Der ehemalige Druckereiarbeiter und spätere Fabrikant Becker berichtet "von widrigen Erlebnissen", die ihm die Druckerei verleideten ¹⁾. Betrachten wir noch einmal die Kriterien, welche die Aufnahme der Unternehmer ins Casino Glarus und Ennenda bestimmten. Es ging in erster Linie darum, aus "guter Familie" zu stammen, und erst in zweiter Linie zählte der Geschäftserfolg. Aus diesen Umständen ergibt sich die Vermutung, dass Leute, die "dazu gehörten", also u.a. Unternehmersöhne, es im Geschäftsleben, dank den geschäftlichen aber auch den gesellschaftlichen Beziehungen ihres Vaters, weit leichter hatten, als Leute, die nicht zu dieser gesellschaftlichen Elite zählten, wie Arbeiter-, Handwerker- und Bauernsöhne; d.h. die Glarner Oberschicht und insbesondere die Textilindustriellen wiesen Verhaltensmuster auf, die anderen Gruppen den Zugang zur Unternehmerposition erschwerten und Mitgliedern ihrer eigenen Gruppe erleichterten. Leider ist das verfügbare Material nicht detailliert genug, um zu zeigen, welcher Art die Privilegien für die eigene Gruppe und die Hindernisse für die anderen Gruppen waren, und wie sie sich im einzelnen auswirkten. Jedenfalls lässt sich allein daraus die soziale Herkunft gerade der Glarner Unternehmer nicht vollständig erklären.

Um weitere Gründe für die soziale Herkunft der Glarner Fabrikanten zu finden, sei noch ein Blick auf diejenigen sozialen Gruppen und Schichten geworfen, aus denen besonders wenig Unternehmer stammten. Hatten sie Normen oder Zielvorstellungen, die dazu beitragen konnten, den Zugang ihrer Söhne zur Unternehmerposition zu hemmen?

Beginnen wir mit den Arbeitern. Es liegt auf der Hand, dass ihnen eine ganze Reihe von Startvorteilen wie Kapital, Information

1) Vgl. S. 42

über Ausbildungsmöglichkeiten, genügend Geld um eine bessere Schule als die Gemeindeschule zu bezahlen, fehlten ¹⁾. Hinzu kommt, dass die organisierte Glarner Arbeiterschaft Zielvorstellungen hatte, die auf eine Veränderung der sozialen Position ihrer gesamten Gruppe und nicht auf den Aufstieg einzelner ausgerichtet waren. Auch die nichtorganisierten Arbeiter hatten aufstiegshemmende Vorstellungen: Sie wollten nicht selbst zum Unternehmer aufsteigen, es lag ihnen vielmehr daran, neben Fabrikanten und Reichen, mit denen sie in Frieden leben wollten, als eigene Klasse anerkannt zu werden ²⁾, und sich als eigener ehrbarer Stand Achtung und Einfluss zu verschaffen ³⁾ Anm. 1). Dabei ist allerdings noch zu wenig untersucht, wie weit solche Zielvorstellungen von Unternehmern, Schulen, Kirchen und anderen Institutionen indoktriniert wurden. In der ersten Hälfte des Jahrhunderts bestanden jedenfalls Vorstellungen in der Gesellschaft die wenig geeignet waren, Unternehmertugenden bei den Arbeitern zu fördern. Die Gemeinnützige Gesellschaft betrachtete die Arbeiter als eine Art Unmündige, die sich der väterlichen Gewalt des Fabrikherrn unterzuordnen hatten ⁴⁾. Einige Fabrikanten übernahmen, wie bereits erwähnt, dieses Gedankengut, und gefielen sich in der Rolle des strengen aber gerechten Vaters, der für seine Arbeiter sorgte und über sie wachte. Die Arbeiter sollten ihren Wünschen gemäss sparsam, arbeitsam und unter keinen Umständen begehrrlich sein. Der Fabrikant Jenni findet es beispielsweise besonders verwerflich, dass die Arbeiter sich kleideten wie die hablichen Klassen ⁵⁾.

Anm. 1) Eine ähnliche Haltung dürften die Angestellten eingenommen haben. Leider konnte ich für die Angestellten keine Quellen finden.

1) Vgl. S. 268

2) Vgl. "Glarner Zeitung", 7. Jan. 1870

3) Vgl. "Neue Glarner Zeitung", 9. Jan. 1864

4) Vgl. S. 63 ff.

5) Vgl. S. 65

Die Arbeiter hatten sich nach Meinung der Unternehmer als tätige Hände zu bewähren, während sie selbst sich als unternehmende Geister für den Fortschritt einsetzen wollten ¹⁾.

Die Unternehmer entwickelten also während der ersten Hälfte des Jahrhunderts Zielvorstellungen für die Arbeiter, die sich von ihren eigenen grundsätzlich unterschieden. Dasselbe gilt für die zweite Hälfte des Jahrhunderts, mit dem Unterscheid, dass der Arbeiter nicht mehr als unmündiges Kind, sondern als "Mitarbeiter" fungierte ²⁾.

Nun zu der grossen Gruppe der Bauern. Weshalb wurden so wenig Bauernsöhne Unternehmer, obwohl die wohlhabenden Bauern über recht beträchtliche Vermögen verfügten? Auch hier sind Normen und Traditionen denkbar, die den Bauern an die Scholle banden und ihn nur selten einen anderen Beruf wählen liessen. Allerdings hätten solche Traditionen nur für reichere Bauern Bedeutung gehabt, denn die armen Bauern waren, als die Heimarbeit zurückging, ohnehin gezwungen, in die Fabrik zu gehen ³⁾. Ob und inwieweit solche Normen ein Hindernis bildeten für die Wahl des Unternehmerberufes, müsste im Glarner Fall untersucht werden, was aber, da keine Sekundärliteratur zur Verfügung steht, über den Rahmen dieser Arbeit hinausginge. Dasselbe gilt für das Handwerk. Es lässt sich hier einzig sagen, dass im Kanton Glarus das Handwerk keine zünftische Tradition hatte.

Interregionaler und internationaler Vergleich

Bisher wurde berufliche und soziale Herkunft ausschliesslich der Glarner Unternehmer untersucht. Die soziale Herkunft war einseitig,

1) Vgl. S. 62

2) Vgl. S. 232

3) Vgl. Hösl: Land- und Alpwirtschaft, S. 25

die berufliche Herkunft einförmig - das war das Ergebnis, gemessen ausschliesslich an der damaligen Glarner Sozialstruktur. Um nun deutlich werden zu lassen, in welchem Ausmass einseitig und wie gering gestreut die soziale und berufliche Herkunft der Glarner Unternehmer war, ist der interregionale und internationale Vergleich mit anderen Unternehmern nötig. Dabei wird der wichtigste Aspekt der soziale Aufstieg während des 19. Jahrhunderts sein.

Sozialer Aufstieg ist eines der Kriterien, an denen der Fortschritt der Industrialisierung gemessen werden kann. Man wird im allgemeinen annehmen, dass die heutige industrielle Gesellschaft höhere Aufstiegsraten aufweist als die ständische und auch als die frühindustrielle Gesellschaft. Man wird zudem davon ausgehen, dass die amerikanische und englische Gesellschaft schon während der frühen Industrialisierung mobiler war und grössere Aufstiegsschancen bot als die Gesellschaftsstruktur auf dem europäischen Kontinent, dass ihre Klassen- und Schichtengrenzen durchlässiger waren und das Aufstiegsbedürfnis stärker entwickelt war. Ausgehend von den konkreten Aufstiegs- und Abstiegsraten haben nun Seymour M. Lipset und Reinhard Bendix dagegen teils direkt, teils indirekt Bedenken erhoben. Sie haben erstens die These aufgestellt, dass sich die soziale Herkunft der heutigen amerikanischen Unternehmer von der ihrer frühindustriellen Vorläufer nicht wesentlich unterscheidet und sich die Zahl der Aufsteiger in dieser Position seit der Frühindustrialisierung nicht grundlegend verändert hat. Sie haben zweitens behauptet und aufgezeigt, dass sich, zumindest heute, trotz unterschiedlicher politischer Traditionen und trotz unterschiedlicher historischem Aufstiegsbedürfnis in den westlichen Industrieländern, das heisst in den USA, in West- und Mitteleuropa, die Aufstiegsraten in vielerlei Hinsicht

ähneln, darunter auch in einem hier wesentlichen Punkt: in der sozialen Herkunft der Unternehmer ¹⁾.

Fasst man beide Thesen zusammen, kann man zu der Vermutung kommen, dass die Herkunft der Unternehmer eine nur in gewissen Grenzen veränderbare soziale Variable ist, die von Industrialisierung, Gesellschaftsstruktur und politischen Traditionen nicht fundamental verändert wird.

Dieser Vermutung kann hier selbstverständlich nicht weiter nachgegangen werden, da dies weit über den Rahmen dieser Arbeit hinausführen würde. Immerhin soll sie Anlass zur Frage sein, inwiefern die Glarner Unternehmer, wenigstens was das 19. Jahrhundert anbelangt, innerhalb der Unternehmer der westlichen Industrienationen einen Sonderfall oder den Normalfall darstellten. Ferner soll anhand der folgenden Tabelle dargestellt werden, in welchem Umfang sich die soziale Herkunft der Glarner Textilindustriellen seit Anfang des 19. Jahrhunderts verändert hat.

Tab. XIII Soziale Herkunft der Glarner Druckerei-, Spinnerei-Webereiunternehmer während des 19. Jahrhunderts

Zeitraum	Unter- nehmer	Land- wirte	Freie Berufe	Handwerker Kleinhändler sonst. Gewer- betreibende	Arbeiter
1800-1830	53 %	12 %	-	27 %	8 %
1800-1850	66 %	6 %	-	24 %	4 %
1850-1900	87 %	3,5 %	1,5 %	6 %	2 %
1870-1900	90 %	2 %	2 %	5 %	1 %

1) Lipset S.M./Bendix R.: Social Mobility in industrial Society. Los Angeles 1967.

Es zeigt sich, dass während des ganzen 19. Jahrhunderts die Mehrzahl der Unternehmerväter bereits unternehmerisch tätig war. Dies gilt selbst für die extrem günstige Gründerperiode, als die Zahl der Aufsteiger ihren Höhepunkt erreicht hatte. Damals stammten 53 % der Textilindustriellen aus Unternehmerräumen; im Zeitraum 1870-1900, dem anderen Extremfall waren es sogar 90 %. Betrachten wir nur die Extremfälle, d.h. relativ kurze Zeitperioden, so scheint die Zahl der Aufsteiger - unter Aufsteigern seien hier alle verstanden, deren Väter Arbeiter, Handwerker, Händler oder Landwirte waren - entgegen unserer Vermutung doch beachtlich zu differieren. Faktoren wie Grad der Industrialisierung und Gesellschaftsstruktur vermochten also die soziale Herkunft der Unternehmer wesentlich zu beeinflussen. Dieser Einfluss erweist sich aber als wesentlich geringer, wenn wir unseren Blick auf längere Zeitperioden werfen: von 1800-1850 bis 1850-1900 sank die Zahl der Aufsteiger (im obigem Sinne) von 34 % auf 12 %, also um rund 20 %, während sich beim Vergleich der Extremfälle eine Differenz von fast 40 % ergibt; nie vermochte die Aufsteigerzahl allerdings 50 % zu überschreiten. In diesem Sinne also finden wir die Vermutung bestätigt, dass die soziale Herkunft der Unternehmer eine relativ stabile und nur in gewissen Grenzen beeinflussbare soziale Variable darstellt. Dabei gilt es noch zu bedenken, dass in Glarus die extreme Ausbildung von Familienbetrieben vor allem während der zweiten Hälfte des Jahrhunderts die Zahl der Betriebserben drastisch erhöhte, und den Unterschied bezüglich der Aufsteigerzahl zu Beginn und zu Ende des Jahrhunderts besonders deutlich hervortreten liess. Fassen wir den Begriff des Aufsteigers enger und verstehen darunter nur Unternehmer, deren Väter Arbeiter waren, so schwankt die Aufsteigerzahl im Laufe des 19. Jahrhunderts nur noch wenig, da

die Unternehmer aus Arbeiterkreisen ohnehin immer die kleinste Gruppe darstellten und nie mehr als 8 % aller Unternehmer ausmachten.

1972 wurde von Brauchle-Fino eine empirisch-soziologische Untersuchung über die wirtschaftliche Führungsschicht im Kanton Glarus gemacht, aus der hervorgeht, dass 90 % der befragten Industriellen bereits in der oberen Mittelschicht oder in der Oberschicht geboren waren. Auch die Unternehmer-Schwiegerväter waren zu einem grossen Teil Fabrikanten. Dasselbe gilt, wenn auch etwas weniger ausgeprägt, für die Unternehmer-Grossväter ¹⁾. Also scheint die These von Lipset-Bendix, dass sich die Herkunft der heutigen Unternehmer nicht wesentlich von der ihrer Vorläufer unterscheide, auch für den Glarner Fall zuzutreffen.

Nun zum angekündigten Vergleich der Glarner Unternehmer des 19. Jahrhunderts mit Unternehmern anderer Industriegebiete. Wie schon zuvor, soll zunächst die am Beruf des Vaters gemessene soziale, danach die berufliche Herkunft der Unternehmer untersucht werden. Soweit vorhanden, werden statistische Beschreibungen verwendet, ansonsten werden verbale Beschreibungen benützt ^{Anm. 1)}.

Anm. 1) Da es sich hier um einen Vergleich der Glarner Unternehmer mit Unternehmern anderer Gebiete handelt, und nicht um die genaue Analyse der Herkunft nichtglarnerischer Unternehmer, habe ich darauf verzichtet, alle in anderen Ländern bisher erforschten Fälle anzuführen. Ich beschränke mich hier auf die von Kaelble angeführten recht aufschlussreichen Beispiele. Im übrigen lehnt sich dies letzte Kapitel sehr stark an Kaelble an. (Vgl. Kaelble: Berliner Unternehmer, S. 99 ff.).

1) Brauchle T./Fino D.: Regionalpolitik und Demokratie im Kanton Glarus, Eine empirisch-soziologische Untersuchung über die politische und wirtschaftliche Führungsschicht der Region Glarus. Bern 1972, S.98 ff.

Die statistischen Untersuchungen zur sozialen Herkunft der Unternehmer des 19. Jahrhunderts sind im folgenden zusammengestellt:

Tab. XIV Soziale Herkunft der Unternehmer in USA, Grossbritannien, Frankreich, Deutschland, Glarus, während des 19. Jahrhunderts Anm. 1)

Region und Wirtschaftszweig	Zeitraum	Beruf der Väter in Prozent				Arbeiter
		Unternehmer	Landwirte	Freie Berufe Beamte	Handwerker Klein-händler	
USA I	1801-1830 ¹⁾	52	22	19	4	2
	1831-1860 ¹⁾	66	13	14	3	1
USA II	1870er Jahre	51	25	16	-	8
USA Textilindustrie	1870er Jahre	57	19	9	-	15
USA Stahlindustrie	1870er Jahre	48	27	16	-	11
USA Bankiers	1870er Jahre	76	11	2)	-	?
USA Eisenbahndirektoren	1870er Jahre	54	28	17	-	-
England Stahlindustrie	1865	60	13	14	7	4
England Strumpfindustrie	1844	59	10	4	19	8
Frankreich Grenoble Kaufleute	1847	50	-	50	-	-
Frankreich Paris Kaufleute	1815-1848	34	12,7	19,4 ³⁾	7,3	-
Deutschland Maschinenbauindustrie	ca. 1800-1850	31	10	17	41	-
Deutschland Thüringen ⁴⁾	ca. 1840-1880	a) 71,4 b) (30,9)	-	7,2	(57,1)	4,8
Deutschland Berlin	1835-1870	78	2	12	8	-
Glarus, Druckerei						
Spinnerei, Weberei	1800-1850	66	6	-	24	4
Glarus, Druckerei						
Spinnerei, Weberei	1850-1900	87	3,5	1,5	6	2

1) Zeitraum der Geburt

2) In die Kategorie "Unternehmer" mit eingeschlossen

3) Einschliesslich 12,5 % Grundeigentümer

4) Beruht auf zwei unterschiedlichen Berechnungen desselben Autors mit demselben Material:

a) gibt die erreichte Position der Unternehmerväter,

b) ihren Ausgangsberuf an.

In Klammern gesetzt in b-Zeile: Spalte 1 nur Kaufleute, Spalte 4 nur Handwerker.

Der Vergleich der Glarner Unternehmer mit Unternehmern anderer Gebiete ergibt, dass das Glarner Beispiel einen Extremfall darstellt. Die Glarner Textilindustriellen kamen zu einem extrem hohen Prozentsatz - vor allem in der zweiten Hälfte des Jahrhunderts - aus Unternehmerräumen. Wenig Bauernsöhne, nur in Thüringen und Berlin waren es noch weniger, schlugen im Kanton Glarus die Unternehmerlaufbahn ein. Extrem wenig Unternehmerväter waren in freien Berufen tätig. Hingegen war der Anteil an Handwerkersöhnen vor allem während der ersten Hälfte des Jahrhunderts recht gross. Arbeitersöhne, die unternehmerisch tätig wurden, gab es im Kanton Glarus etwa so viele wie in anderen Gebieten. Vergleichen wir die Glarner Druckerei-, Spinnerei- und Webereifabrikanten ausschliesslich mit Unternehmern aus der Textilbranche, so ändert sich an obigen Aussagen nichts, ausser dass in der Glarner Textilindustrie noch weniger Arbeitersöhnen der Aufstieg gelang, als in der übrigen Textilindustrie. Obwohl das Glarner Beispiel einen Extremfall darstellt, weicht es nicht prinzipiell von den anderen Beispielen ab: Die mit Abstand grösste Herkunftsgruppe war in fast allen Fällen die Schicht der Unternehmer selbst. Die schwächste Herkunftsgruppe war meist diejenige der Arbeiter. Uneinheitlich dagegen verteilten sich die Unternehmerväter auf die anderen Berufsgruppen, auf die Landwirte, die freien Berufe und die Handwerker und Kleinhändler. Dabei springt vor allem ins Auge, dass in den USA die Landwirte einen recht grossen Anteil der Unternehmerväter stellten, während er in England und Frankreich beträchtlich darunter lag, im Kanton Glarus noch geringer und in Berlin und Thüringen völlig bedeutungslos war.

Betrachten wir die Söhne von Landwirten, Handwerkern, Kleinhändlern und Arbeitern als soziale Aufsteiger, zeigt sich, dass Glarus während der ersten Hälfte des Jahrhunderts ungefähr so viele Aufsteiger

aufwies, wie die englische Strumpfindustrie 1844 oder die amerikanische Stahl- oder Textilindustrie in den 70er Jahren. In der zweiten Hälfte des Jahrhunderts hingegen war die Zahl der Glarner Aufsteiger auf ein so tiefes Niveau gesunken wie in Deutschland. Allgemein lässt sich sagen, dass die Aufsteiger in obigem Sinne in Amerika und in England weit mehr Chancen hatten als auf dem Kontinent. In allen Fällen blieben jedoch Aufsteiger aus diesem Milieu eine Minderheit.

Fast immer zu den gleichen Ergebnissen führen die verbalen Beschreibungen, die in einigen Fällen die Unternehmer nicht nach Berufsgruppen, sondern nach ihren geschätzten sozialen Positionen erfassen.

Für die Schweiz gibt es vorerst nur wenig derartige Untersuchungen. Auf Gruners These wurde bereits auf S. 245 hingewiesen. Brauns Untersuchungen ergaben, dass sich die Mehrzahl der Unternehmerpioniere in der mechanischen Spinnerei im Zürcher Oberland aus folgenden Kreisen rekrutierte: "Es sind vor allem die Gewerbsleute, welche mittelbar und unmittelbar durch ihre Funktionen in der Textilindustrie zu wirtschaftlichem, politischen und gesellschaftlichem Einfluss im Bereich ihrer ländlichen Umwelt gelangten: die 'Tüchler', 'Fabrikanten', 'Fergger' und Dienstleistungshandwerker sowie die übrigen ländlichen Gewerbe- und Handwerksleute, besonders Inhaber von sogenannten Genossamen-Gewerben, Müller, Gastwirte etc., von denen viele nebenher noch im Verlagswesen tätig sind oder mittelbar durch die Verlagsindustrie ihren Nutzen ziehen." 1) Anm. 1) Da obige Berufe in hohem Masse

Anm. 1) Zum gleichen Resultat gelangen Jäger, R., Lemmenmeier, M., Rohr, A., Wieher, P.: Wirtschaftlicher, sozialer und politischer Wandel in einem Industriegebiet der Zürcher Landschaft 1750-1920. Eine Regionalstudie über die Industrialisierung im Gebiet zwischen Pfannenstil und Pfäffikersee. Lizentiatsarbeit Universität Zürich 1975, ohne Seitenzahlen.

1) Vgl. Braun: Sozialer und kultureller Wandel ..., S. 67.

vererblich waren, darf man annehmen, dass sich soziale und berufliche Herkunft nicht sehr unterschieden.

Nun zu Deutschland. Für den Bremer Fall gewinnt man aus den Untersuchungen Engelsings den Eindruck, dass die Kaufleute unter den Unternehmervätern vorherrschten ¹⁾. Zunkel schildert in seinen Untersuchungen der rheinisch-westfälischen Unternehmer eingehend die alten eingesessenen oder nur innerhalb des Rheinlands und Westfalens wandernden Kaufmann-, Fabrikanten- und Handwerkergeschlechter, aus denen viele der frühindustriellen Unternehmer Rheinlands und Westfalens stammten ²⁾. Allerdings kann man aufgrund seiner Ergebnisse nicht auf die präzise Zahl der Aufsteiger schliessen. Bei den märkischen Unternehmern stammte die überwiegende Mehrzahl von Kaufleuten, Besitzern von Hammer- und Mühlenwerken, Verlegern, aber auch von Schmiede-, Draht- und Metallmeistern ab. "Emporkömmlinge waren selten." ³⁾ Die Solinger Unternehmer stammten nach Philipps fast nur aus Handwerker- und Kaufmannsfamilien, Landwirte und Pfarrer waren unter den Unternehmervätern sehr selten; Aufsteiger aus Unterschichten werden nicht erwähnt ⁴⁾. Zorn geht in seiner Untersuchung der Unternehmer Bayrisch-Schwabens auf die hier angeschnittenen Fragen genauer ein: Die Väter der ostschwäbischen Unternehmer gehörten überwiegend dem Besitzbürgertum an. Eine Reihe von Unternehmervätern waren Lehrer, Pfarrer oder Beamte. Nicht nur aus den Unterschichten, sondern auch aus dem besitzlosen Handwerk und aus der niedrigen Beamtenschaft stammten nur wenige Unternehmer dieses Gebietes; soziale Auf-

-
- 1) Vgl. Engelsing, R.: Bremisches Unternehmertum, in: Jahrbuch der Wittheit zu Bremen 2 (1958), S. 50 ff.
 - 2) Vgl. Zunkel, F.: Der Rheinisch-Westfälische Unternehmer 1834-79. Ein Beitrag zur Geschichte des deutschen Bürgertums im 19. Jahrhundert. Köln, Opladen 1962. S. 14 ff.
 - 3) Vgl. Beutin, L.: Die märkische Unternehmerschaft in der frühindustriellen Zeit, in: Westfälische Forschungen 10 (1957), S. 66
 - 4) Vgl. Philipps, W.: Der Unternehmer in der Solinger Stahlwarenindustrie im 19. Jahrhundert; Wirtsch. und sozialwiss. Diss. Köln 1956, S. 3 ff.

steiger waren "dünn gesät". Auch für die Herkunft aus dem agrarischen Milieu nennt Zorn keine Fälle ¹⁾.

Für die soziale Herkunft der französischen Unternehmer sagen die in unserer Aufstellung aufgeführten Beispiele wenig aus. Daher wollen wir auch hier verbale Beschreibungen zuziehen, deren Resultate sich nicht wesentlich von denen aus Untersuchungen über deutsche Unternehmer unterscheiden. Lambert Dansette untersucht die Textilunternehmer Lilles und Armentières.

Auch hier zeigt sich, dass die grösste Gruppe der Unternehmerväter selbst Unternehmer, teils Kaufleute, teils Textilindustrielle, teils Industrielle aus anderen Branchen waren. Aus anderen Teilen des Bürgertums, aus den freien Berufen und der Beamtenschaft, entstammten dagegen nur wenige dieser Textilindustriellen. Recht viele Unternehmer kamen aus ländlichem Milieu, ihre Väter gehörten allerdings meist vermögenden ländlichen Schichten an und waren oft reichere Pächter oder Grossbauern. Soziale Aufsteiger scheinen daher - gemessen am Beruf und der sozialen Stellung des Vaters - auch unter diesen Textilindustriellen relativ selten gewesen zu sein. Dansette nennt nur wenige Fälle, in denen die Unternehmerfamilien von einfachen Bauern, von Kleinhändlern oder von Angestellten der Textilindustrie abstammten ²⁾. Zu ähnlichen Ergebnissen kommt Fohlen in seiner Studie über die gesamte französische Textilindustrie. Vor allem im Elsass, in abgeschwächter Form aber auch im Norden wurde die Textilindustrie in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts von alt-

-
- 1) Zorn, W.: Handels- und Industriegeschichte Bayrisch-Schwabens 1648-1770. Wirtschafts- Sozial- und Kulturgeschichte des schwäbischen Unternehmertums. Augsburg 1961, S. 210 ff.
 - 2) Dansette, J.L.: Quelques familles du patronat textile de Lille-Armentières (1789-19194). Origines et évolution d'une bourgeoisie. Lille 1954, S. 307 ff.

eingesessenen Unternehmerfamilien, dem "Textilpatriziat" beherrscht. In der Regel waren also schon die Väter in derselben Branche und in derselben Position tätig. Erst um die Jahrhundertmitte geriet diese Unterschicht zumindest ausserhalb des Elsass zahlenmässig in die Minderheit. Die Herkunft der neuen Unternehmerfamilien war unterschiedlich. Teilweise stammten sie aus der kleinen ländlichen Textilproduktion, -veredelung oder -distribution; teilweise kamen sie aus dem Handel in den Zentren der französischen Textilkproduktion ¹⁾. Die soziale Herkunft der Unternehmer in der französischen Textilindustrie dürfte allerdings ein Extremfall sein, da hier weithin der Familienbetrieb vorherrschte, was ähnlich wie im Kanton Glarus dazu führte, dass besonders viele Unternehmerväter selbst Unternehmer waren. Leider sind die anderen Branchen der französischen Industrie bezüglich unseres Problems noch wenig erforscht.

Nicht viel günstiger ist die Situation in England, wo ausser den bereits in Tab. XIV angeführten Beispielen keine weiteren brauchbaren Untersuchungen existierten. Die soziale Herkunft der amerikanischen Unternehmer wurde hingegen statistisch so gut untersucht, dass sich verbale Beschreibungen erübrigen.

Sowohl aus den statistischen als auch aus den verbalen Beschreibungen geht hervor: 1) Fast immer stammte die Mehrzahl der Unternehmer aus Unternehmerkreisen. 2) Arbeitersöhne wurden nur selten Unternehmer. 3) Nur ca. ein Viertel aller Unternehmer waren Söhne von Bauern, Handwerkern oder Arbeitern, also Aufstiege im weiteren Sinne. Bis zu einem gewissen Grad Ausnahmen im bisher erforschten Feld stellen die englischen Strumpfindustriellen 1844, die deutschen Maschinenbauunternehmer, die amerikanischen Textil- und Stahlindustriellen der 70er Jahre und die Glarner Druckerei, Spinnerei-,

1) Fohlen, C.: L'industrie textile au temps du second Empire. Paris 1956, S. 67 ff.

Webereifabrikanten 1800-1850 dar. Hier war mindestens jeder dritte Unternehmer ein Aufsteiger im weiteren Sinne. Gänzlich aus diesem internationalen Rahmen fallen laut Gruner einzig die Schweizer Unternehmer während der ersten Hälfte des Jahrhunderts ¹⁾.

Diese Tatsache und der Umstand, das Gruners Untersuchung auf nicht repräsentativem Material beruht, spricht nicht eben für seine These. Es wäre deshalb sehr lohnend, die hier auf die Glarner Druckerei-, Spinnerei-, Webereifabrikanten beschränkte Untersuchung auf die ganze Schweiz und all ihre Industriezweige auszudehnen, wobei zu vermuten ist, dass es in der Schweiz auch nicht wesentlich mehr Aufsteiger gab, als in all den angeführten Fällen.

Nun wollen wir uns, wie angekündigt, der beruflichen Herkunft der Unternehmer zuwenden. Die Ausgangsberufe bzw. die Ausbildung der Glarner Druckerei-, Spinnerei- und Webereifabrikanten sind in Tab. XV zusammengestellt.

Tab. XV Berufliche Herkunft der Glarner Druckerei-, Spinnerei-, Webereiunternehmer während des 19. Jahrhunderts

Zeitraum	Unter- nehmer (*)	Hand- werker Wirte Händler	Freie Berufe	Land- wirte	Arbeiter
1800-1850	75 %	13 %	-	2 %	10 %
1850-1900	89 %	4 %	-	-	7 %

(*) Drucker, Bleicher, Färber, Fergger, Handwebereiunternehmer, Spinnerei-, Webereiunternehmer, Kaufleute

1) Vgl. S. 245

Aus Tab. XV wird deutlich, dass im Laufe des 19. Jahrhunderts immer weniger Handwerker, Landwirte und Arbeiter Fabrikanten wurden. Auch bei der beruflichen Herkunft der Unternehmer gab es Extremfälle, wenn diese auch etwas weniger ausgeprägt waren, als bei der sozialen Herkunft der Unternehmer: Von 1800 bis 1830 hatten Arbeiter und Handwerker bessere Aufstiegschancen als während der gesamten Periode 1800 - 1850. Von 1870 bis 1900 war der Anteil ehemaliger Handwerker, Landwirte und Arbeiter an den Fabrikanten besonders gering. Auf grosse Schwierigkeiten stossen wir beim interregionalen und internationalen Vergleich bezüglich der beruflichen Herkunft von Unternehmern. Dies liegt vor allem daran, dass die berufliche Herkunft unter sehr verschiedenartigen Fragestellungen untersucht wird. Teils wird der soziale Aufstieg und zu diesem Zweck oft die erste berufliche Position erforscht; teils werden die Ausbildung und die Karriere der Unternehmer analysiert; teils steht die berufliche Mobilität im Mittelpunkt. Daher werden jeweils unterschiedliche Klassifikationen verwandt, so dass ein internationaler Vergleich zumindest der statistischen Untersuchungen nicht möglich ist. Kaelble führt jedoch einige Untersuchungen für deutsche Regionen an ¹⁾, die einen Vergleich mit dem Glarner Fall zulassen; allerdings nur bezüglich der Kategorien "freie Berufe", "Landwirte" und "Arbeiter".

1) Vgl. Kaelble: Berliner Unternehmer, S. 109.

Tab. XVI Die berufliche Herkunft der deutschen Unternehmer und der Glarner Druckerei-, Spinnerei-, Webereiunternehmer während des 19. Jahrhunderts

Region bzw. Wirtschaftszweig	Zeitraum	berufliche Herkunft in %		
		freie Berufe Beamte	Land- wirte	Arbeiter
Maschinenbau (insgesamt)	ca. 1800-1850	7	-	-
Hessen-Kassel- Textilgewerbe	1806-1831	4	-	-
Rheinland- Westfalen	1790-1870	11	5	-
Thüringen	ca. 1840-1880	-	-	-
Berlin	1835-1870	4	1	-
Glarus Druckerei, Spinnerei, Weberei	1800-1850	-	2	10
Glarus Druckerei, Spinnerei, Weberei	1850-1900	-	-	7

Wie Tab. XVI zeigt, war die Gruppe der freien Berufe in allen Fällen relativ klein. In Thüringen und Glarus gab es keine Unternehmer, die aus freien Berufen stammten. Noch unbedeutender war die Gruppe der Landwirte, völlig bedeutungslos die Gruppe der Arbeiter, allerdings mit einer Ausnahme: In Glarus hatten während der ersten Hälfte des Jahrhunderts 10 %, während der zweiten 7 % aller

Unternehmer ihre Karriere als Arbeiter begonnen. Dennoch kann man zusammenfassend sagen, dass nur wenige Angehörige freier Berufe, Landwirte und Arbeiter sich zum Unternehmerberuf hingezogen fühlten, oder Zugang hatten.

In dieselbe Richtung weisen mit wenigen Ausnahmen auch die verbalen Beschreibungen. Beginnen wir mit den Spinnerei- und Webereiu-nternehmern des Zürcher Oberlandes. Ihre berufliche Herkunft scheint nicht wesentlich von derjenigen der Glarner Unternehmer abgewichen zu sein ¹⁾. Allerdings gab es einen wichtigen Unterschied: Braun zeigt anhand einer Zürcher Gemeinde, dass die Mechanisierung der Weissweberei im Zürcher Oberland eine neue Gründerwelle auslöste, wobei auch initiativen Kräften von unten der Aufstieg offen stand. "Dieser Aufstieg von unten" ²⁾ war immerhin so stark, dass er den Prozess der Abkapselung der Spinnereiu-nternehmer als Gesellschaftsgruppe zu stören vermochte. Beim Uebergang zur mechanischen Weberei waren neben den Verlagsindustriellen "die landbesitzenden Heimarbeiterfamilien besonders wichtig." ³⁾ Als Beispiel wird ein ehemaliger Handweber angeführt, der sich zunächst als Handweber selbständig machte und sein Produkt selbst verkaufte. Später betätigte er sich als Fergger, errichtete dann eine eigene Schlichterei und nach einigen Jahren eine eigene mechanische Weberei. "Wie wir sehen, führt auch bei Oberholzer (obiger Handweber) der Weg zum selbständigen Unternehmer über verschiedene abhängige Funktionen (mit unternehmerischem Spielraum) des Baumwollverlagswesens - der traditionelle Weg unseres ländlichen Unternehmertums." ⁴⁾ Ein weiteres Beispiel für die beim Uebergang zur mechanischen Weberei hohe soziale und berufliche Mobilität im Zürcher

1) Vgl. S. 294

2) Vgl. Braun: Sozialer und kultureller Wandel ..., S. 80, 102

3) Vgl. Braun: Sozialer und kultureller Wandel ..., S. 83

4) Vgl. Braun: Sozialer und kultureller Wandel ..., S. 84

Oberland stellt die Laufbahn Kaspar Honeggers dar. Kaspar arbeitete als Fabrikkind in einer Spinnerei, absolvierte eine Schlosserlehre, arbeitete einige Jahre in der väterlichen Nagelschmiede, wurde dann Handwebereiverleger und gründete einige Jahre später eine mechanische Weberei. Sogar ein Sekundarlehrer mit zwanzigjähriger Schulpraxis etablierte sich damals als Webereiunternehmer ¹⁾.

Im Zürcher Oberland scheinen die Fabrik- und vor allem die Heimarbeiter bessere Chancen gehabt zu haben als in den meisten erforschten Fällen Deutschlands.

In Bremen gelang es, laut Engelsing, nur wenigen Angehörigen der Unterschicht Unternehmer zu werden ²⁾. Dasselbe gilt für die niederbergischen Unternehmer ³⁾. Die Grosshändler und Industriellen Lüneburgs kamen ebenfalls selten aus Arbeiterkreisen ⁴⁾. Die rheinisch-westfälischen Unternehmer stammten nach Zunkels Schilderung vorwiegend aus dem Handwerk und der Kaufmannschaft. Neben dieser grössten Herkunftsgruppe waren viele rheinisch-westfälische Unternehmer ursprünglich freie Juristen, Staats-, Kommunal- und Justizbeamte. Zunkel kann ferner eine ganze Reihe Unternehmer nennen, die ursprünglich Aerzte, Lehrer, Pfarrer oder Landwirte bzw. nicht-aristokratische Grundbesitzer waren. Soziale Aufsteiger - gemessen am Ausgangsberuf - gab es aber auch in Rheinland-Westfalen nur wenige. Unternehmer, die als Dienstboten, Knechte, Heim- oder Fabrikarbeiter starteten, bildeten eine kleine Minderheit; nur aus

1) Vgl. Braun: Sozialer und kultureller Wandel ..., S. 86 f.

2) Vgl. Engelsing: Bremisches Unternehmertum, S. 50 ff, S. 112

3) Kocks, W.: Verhaltensweise und geistige Einstellung niederbergischer Unternehmer der frühindustriellen Zeit. Wirtsch. u. sozialwiss. Diss., Köln 1956, S. 24 ff.

4) Luntowski, G.: Lüneburgs Unternehmer im 19. Jahrhundert. Zur neueren Wirtschafts- und Sozialgeschichte einer Mittelstadt, in: Tradition 11 (1966), S. 203 ff.

dem Handwerk stiegen in grösserer Zahl Unternehmer auf ¹⁾. Auch in Bayrisch-Schwaben dominierten nach Zorns Untersuchungen die kaufmännischen und handwerklichen Unternehmer. Aussenseiter unter den Fabrikanten stellten eine "geläufige Erscheinung" dar. Welche Berufsgruppen dabei besonders bedeutsam waren, lässt sich den Untersuchungen Zorns nicht entnehmen ²⁾. In Baden waren viele Unternehmer ursprünglich oder auch während ihrer Unternehmertätigkeit Beamte. Soziale Aufsteiger waren auch hier selten, selbst Aufsteiger aus dem Handwerk besaßen eine relativ geringe Bedeutung ³⁾. Interessant in unserem Zusammenhang sind die Untersuchungen Blumbergs über die deutsche Wollindustrie. Blumberg sieht gewisse Unterschiede zwischen der Streichgarn- und der Kammgarnindustrie. Während in der ersteren die Unternehmer meist aus der Gruppe der Manufakturiers und Verleger kamen, waren sie in der letzteren vor allem Wollhändler gewesen ⁴⁾. Aus Blumbergs Untersuchungen geht hervor, dass meist nur die Handwerker, die in der Wollindustrie produzierten, und nur die Kaufleute, die mit den Produkten oder Rohstoffen dieses Industriezweiges handelten, neben den Verlegern und Manufakturiers, später Unternehmer wurden, d.h. die Unternehmer rekrutierten sich nur auch denjenigen Gruppen von Handwerksmeistern und Kaufleuten, die bereits mit Produktion- und Distribution des Industriezweiges, in dem sie später tätig waren, in enger Verbindung standen- eine weitere bedeutsame Einschränkung der beruflichen Mo-

-
- 1) Zunkel, F.: Beamtenschaft und Unternehmertum beim Aufbau der Ruhrindustrie, in: Tradition 9 (1964), S. 263.
Zunkel: Der Rheinisch-Westfälische Unternehmer, S. 23 ff.
 - 2) Zorn: Handels- und Industriegeschichte Bayrisch-Schwabens, S. 208 ff.
 - 3) Fischer, W.: Ansätze zur Industrialisierung in Baden, 1770-1870, in: Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte 47 (1960), S. 210 ff.
 - 4) Blumberg, H.: Die deutsche Textilindustrie in der industriellen Revolution (= Veröffentlichungen des Instituts für Wirtschaftsgeschichte an der Hochschule für Oekonomie Berlin-Karlshorst, Bd. 3) Berlin 1965, S. 138 f.

bilität. Dasselbe gilt auch für die grosse Mehrzahl der Glarner Kaufleute, nicht aber für die Handwerker. Von den Druckereiunternehmern in der ersten Hälfte des Jahrhunderts waren immerhin drei ursprünglich Schreiner, einer Wachtmeister, einer Zimmermann und zwei Wirte, wobei allerdings bei Wirten nicht auszuschliessen ist, dass sie nebenbei noch als Fergger tätig waren. Blumberg zeigt weiter, dass nur die wohlhabenden Handwerksmeister zum Unternehmer aufstiegen, eine Vermutung die man auch für Glarus aufstellen, aber aufgrund des vorhandenen Materials nicht beweisen kann.

Was Frankreich, Engalnd und die U.S.A. betrifft, sei hier ausschliesslich auf die berufliche Herkunft der Textilindustriellen näher eingegangen. Eine genauere Analyse der Unternehmer aus anderen Industriezweigen macht Kaelble in seiner Untersuchung über die Berliner Unternehmer. Hier nur eine kurze Zusammenfassung: Die für Deutschland aufgestellte These, dass nur wenige Unternehmer des 19. Jahrhunderts ursprünglich als Landwirte, Arbeiter oder in freien Berufen tätig waren, lässt sich aufgrund der erforschten Fälle auch auf die übrigen westlichen Industrienationen übertragen (Anm. 1)

Nun zunächst zur beruflichen Herkunft der französischen Textilindustriellen: Wenn man von den Abkömmlingen des Textilpatriziats absieht, waren die französischen Textilindustriellen nach der Schilderung Fohlens ursprünglich teilweise ländliche Textilverleger und -manufakturiers, teilweise Bleicherei- und Färbereibesitzer, teilweise Textilhändler. Sie besaßen also von Anfang an ähnlich wie

Anm. 1) Auch die berufliche Herkunft der britischen Unternehmer unterschied sich von den genannten deutschen Beispielen nicht grundsätzlich. Eine ältere These, die von Toynbee, Mantoux, Cunningham und Gregg vertreten wird und davon ausgeht, dass die frühindustriellen britischen Unternehmer vor allem von Bauern abstammten, scheint heute an Boden zu verlieren. Ashton hat speziell für die Eisen- und Stahlindustrie Einwände dagegen erhoben; Autoren wie Allen und Perkin sind generell der Ansicht, dass sich die frühindustriellen britischen Unternehmer vor allem

die deutschen Wollindustriellen und die Glarner Druckerei- Spinnerei- und Webereifabrikanten enge wirtschaftliche Verbindungen zu ihren späteren Tätigkeitsbereich. Textilindustrielle, die ursprünglich Arbeiter waren, hält Fohlen für selten¹⁾. Das Bild, das Lambert Dansette von der beruflichen Herkunft der Textilunternehmer Lilles und Armentières entwirft, weist allerdings auf etwas mehr berufliche Aufstiegsmobilität hin. Neben Textilverlegern, -manufakturiers und -händlern, die mit der Textilindustrie von Anfang an eng verbunden waren, zählt er eine gleichgewichtige Reihe von Fällen auf, in denen die Textilunternehmer aus anderen Zweigen der Industrie oder des Handels stammten²⁾. Im Gegensatz zu den Textilindustriellen von Lilles und Armentières gab es unter den Glarner Druckerei-, Spinnerei- und Webereifabrikanten nur höchst vereinzelt Unternehmer, die aus anderen Zweigen der Industrie oder des Handels kamen. Von den relativ zahlreichen Viehhändlern schlugen nur wenige die Laufbahn eines Textilindustriellen ein. Zurück zu Lilles und Armentières: Angehörige freier Berufe wurden nur selten Textilfabrikanten. Hingegen gelang es vielen Werkmeistern, zum Unternehmer aufzusteigen.

Aus der für unseren Vergleich etwas frühliegende Untersuchung (1709-1806) von Chapman über die berufliche Herkunft von Baumwollspinnereiunternehmern in den Midland geht hervor, dass auch hier mehr als die Hälfte dieser Unternehmern aus der Textilproduktion

aus dem gewerblichen Sektor rekrutierten. Das weisen auch eine Reihe von Spezialuntersuchungen nach. Angaben hierzu: Kaelble: Berliner Unternehmer, S. 115 ff.

1) Vgl. Kaelble: Berliner Unternehmer, S. 113 ff.

1) Vgl. Fohlen: L'industrie textile..., S. 69 ff.

2) Vgl. Dansette: Quelques familles du patronat textile..., S. 308 ff.

und dem Textilhandel kam. Der Rest stammte aus dem Handwerk und anderen Zweigen von Industrie und Handel¹⁾. Im Zentrum der britischen Seidenbandweberei, in Caventry, waren die Unternehmer vor der Mechanisierung der Produktion ebenfalls ursprünglich Verleger gewesen, oder Kaufleute, die mit Seidenbändern handelten. Nur wenige Webereiarbeiter konnten das zur Gründung einer eigenen Seidenbandfabrik erforderliche Anfangskapital aufbringen²⁾. Auch bei den britischen Strumpfindustriellen vor und während der Entstehung des Fabrikwesens bildeten die Unternehmer, die aus der Arbeiterschaft kamen, eine kleine Minderheit, die zudem meist wenig erfolgreich war³⁾.

Eine beachtliche Zahl von Aufsteigern gab es bei den kleineren Baumwollindustriellen von Massachusetts. Sie scheinen sehr unterschiedliche Berufe wie Kunstschler, Maschinist, oder Fabrikaufseher ausgeübt zu haben. Die grösseren Baumwollindustriellen stammten vor allem aus der Bostoner Kaufmannschaft und bildeten innerhalb der ersten Hälfte des Jahrhunderts eine Art Textilpatriziat⁴⁾.

Aufgrund der bisher erforschten Fälle lässt sich die Arbeitshypothese aufstellen, dass in Deutschland, Frankreich, England und in den U.S.A. nur wenige Unternehmer des 19. Jahrhunderts als Arbeiter, Landwirte oder Angehörige freier Berufe starteten. Um eine Arbeits-

-
- 1) Chapman, St. D.: The Early Factory Masters. The Transition to the Factory System in the Midlands Textile Industry. Newton Abbot 1967, S. 78.
 - 2) Prest, J.: The Industrial Revolution in Coventry. Oxford 1960, S. 49 ff.
 - 3) Erickson, Ch.: British Industrialists. Steel and Hosiery 1850-1950. Cambridge 1959, S. 129 ff.
 - 4) Ware, C.: The Early New England Cotton Manufacture. A study in Industrial Beginnings. New York-London 1966, S. 61, S. 80 f., S. 128 ff.

hypothese handelt es sich deshalb, weil die berufliche Herkunft der Unternehmer in vielen Regionen und Industriezweigen kaum erforscht ist. Die gilt besonders auch für die Schweiz, die wie noch zu zeigen wäre, wahrscheinlich nicht völlig aus dem eben beschriebenen internationalen Rahmen gefallen sein dürfte.

Nun zur Textilindustrie im besonderen. Es zeigt sich, dass in fast allen erforschten Fällen die grosse Mehrzahl der Textilindustriellen bereits aus der Textilproduktion oder dem Textilhandel stammte. Meistens handelte es sich um ländliche Textilverleger und -manufakturiere, um Bleicherei- und Färbereibesitzer. Eine gewisse Chance hatten auch die mit der Textilproduktion in Verbindung stehenden Handwerker. Von wenigen Ausnahmen abgesehen, zu denen bemerkenswerterweise beide in der Schweiz erforschten Fälle gehören, war die Unternehmerlaufbahn den in der Textilindustrie beschäftigten Arbeitern so gut wie verschlossen.

Schlusswort

Am Ende dieser Arbeit seien die wichtigsten Ergebnisse noch einmal kurz zusammengefasst: Die Glarner Unternehmer stammten am Ende des 18. Jahrhunderts meist aus wohlhabenden Kreisen. Dies gilt besonders für die Grosskaufleute, aber auch für die Spinnerei- und Handwebereiverleger und für die Druckerfabrikanten. Nur relativ wenigen Tisch- und Tuchhändlern, Handwerkern, Ferggern und Druckereifacharbeitern gelang im 18. Jahrhundert der Aufstieg zum Fabrikanten.

Auch im 19. Jahrhundert kamen die Unternehmer nicht aus zahlreichen unterschiedlichen Berufen, sondern waren ursprünglich überwiegend bereits Unternehmer¹⁾. Während der ersten Hälfte des Jahrhunderts, und in der Weberei auch während der zweiten, kam der Grossteil der Gründer aus der Baumwollverlagsindustrie. Auch die Handwerker waren, zumindest in der ersten Hälfte des Jahrhunderts, nicht schlecht vertreten, während es nur wenigen Fabrikarbeitern gelang, Unternehmer zu werden. Am meisten Chancen hatten noch die Druckereifacharbeiter bis 1850, einerseits weil in der Druckerei vor allem technische, weniger kaufmännische Kenntnisse wichtig waren, andererseits weil man hier bis in die 40er Jahre mit vergleichsweise wenig Kapital starten konnte. Ähnlich wie die berufliche war auch die soziale Herkunftsverteilung ziemlich einseitig. Für die erste Hälfte des 19. Jahrhunderts gilt: Die meisten Druckereigründer

1) Vgl. Tab. IX, S. 258; Tab. X, S. 259

waren Söhne von Webereifabrikanten, Druckereifabrikanten oder von Kaufleuten. Auch einige Vertreter aus Handwerker- und Händlerkreisen schafften den Aufstieg zum Unternehmer. Arbeiter- und Bauernsöhnen jedoch blieb eine solche Laufbahn weitgehend verschlossen. Noch stärker als in der Druckerei fiel der grosse Anteil an Unternehmervätern bei der Spinnerei und Weberei ins Gewicht. Eine besonders wichtige Rolle spielten dabei Handwebereifabrikanten und Kaufleute. Für die zweite Hälfte des 19. Jahrhunderts gilt: Fast alle Druckereigründerväter hatten bereits ein Geschäft (Druckerei, Handelshaus, Spinnerei), während sich bei den Spinnerei- und vor allem Webereigründervätern doch noch einige wenige Handwerker finden.¹⁾ Ein Vergleich mit Industriellen anderer europäischer Länder und den USA ergibt, dass die Glarner Unternehmer im 19. Jahrhundert keineswegs einen Sonderfall darstellen. Fast immer stammte die Mehrzahl der Fabrikanten aus Unternehmerkreisen. Lediglich ungefähr ein Viertel bis ein Drittel aller Unternehmer waren Bauern-, Handwerker- oder Arbeitersöhne.

In ihren Familienbetrieben zeigten die Glarner Textilfabrikanten eine hohe subjektive Arbeitsleistung und ein starkes Bemühen um die straffe zentrale Kontrolle des gesamten Produktionsablaufs. Sie waren bestrebt, möglichst wenig Entscheidungskompetenzen an Angestellte zu delegieren. Im allgemeinen bevorzugten sie einen spontanen, eher autoritären Führungsstil. Ihr Verhalten zu den Arbeitern war bis weit ins 20. Jahrhundert stark von patriarchalischen Elementen geprägt.

1) Gründe für die berufliche und soziale Herkunftsverteilung der Glarner Unternehmer: Vgl. S. 264 ff.

Nicht nur im Geschäft, auch im Privatleben legten die Glarner Industriellen grossen Wert auf Ordnung, Pünktlichkeit, Pflichtbewusstsein, Sparsamkeit und Fleiss. Besonders im Alltag trieben sie, vor allem was Essen und Kleidung anbelangt, keinen grossen Aufwand. Den einzigen Luxus, den sich die reichen Fabrikanten gönnten, waren drei Wochen Ferien im Jahr, ab und zu teure Einladungen, wertvollen Schmuck und ein gediegenes Heim. Ihre Kinder, die wohlbehütet und in intakten Familienverhältnissen aufwuchsen, erzogen sie zu tüchtigen, pflichtbewussten und nüchternen Menschen. Sowohl Fabrikantensöhne als auch -töchter mussten sich bei Berufs- und Partnerwahl sehr stark nach den Bedürfnissen des Familienbetriebs richten und vielfach auf eigene Wünsche verzichten. Dies ging in einzelnen Fällen soweit, dass man aus Rücksicht aufs Geschäft mit einem ungeliebten Ehepartner vorlieb nahm. Die Glarner Unternehmerfamilien waren im allgemeinen patriarchalisch strukturiert: Wenn in einer wichtigen Frage Uneinigkeit bestand, entschied meistens der Vater alleine; Mutter wie Kinder hatten sich im wesentlichen seinen Anordnungen zu fügen. Von einem guten Ehemann erwartete man in Industriellenkreisen, dass er sich liebevoll um Frau und Kinder kümmerte und ihnen einen standesgemässen Unterhalt sicherte. Zum Pflichten-katalog einer guten Ehefrau gehörte es, den Haushalt ordnungsgemäss zu führen, die Kinder sorgsam zu erziehen und bei Geschäftseinladungen des Mannes zu repräsentieren. Der Mann war für die Finanzen und alle Belange der Aussenwelt zuständig, während die Frau in ihrem häuslichen Bereich selbstlos und hingebungsvoll für die Ihren zu sorgen hatte.

Als soziale Gruppe standen die Textilindustriellen gegen Ende des 19. Jahrhunderts eindeutig an der Spitze der Glarner Gesellschaft; dies gilt sowohl in bezug auf Fremd- und Selbsteinschätzung, Vermögen,

wirtschaftliche Macht und Lebensstil. Auch die ehemaligen Aufsteiger, die in der ersten Hälfte noch weitgehend der Mittelschicht zuzurechnen waren, hatten sich mittlerweile völlig etabliert. Das was sich bis 1950 erst als Tendenz bemerkbar gemacht hatte, nämlich der Umstand, dass sich die Unternehmer bei Heirat und gesellschaftlichem Umgang immer mehr auf die Oberschicht konzentrierten, erfuhr in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts noch eine wesentliche Ausweitung. Der enge persönliche Kontakt mit Handwerkern, Angestellten und Arbeitern wurde immer weiter eingeschränkt. Die Glarner Fabrikantenfamilien bildeten zusammen mit der übrigen Oberschicht eine sehr selbstbewusste Elite, die sich klar vom Rest der Dorfbevölkerung abhob. Aber im Gegensatz zu Industriellen in anderen Ländern, die nach ihrem gesellschaftlichen Aufstieg allmählich aristokratische Lebensformen annahmen, blieben die Glarner Unternehmer ihren bürgerlichen Grundsätzen treu: sie waren weiterhin arbeitsam und pflichtbewusst und lebten vergleichsweise bescheiden. Nichts lag ihnen ferner als mit ihrem Besitz zu protzen; im Gegenteil, sie zeigten eher eine Neigung zum Understatement.

Dienstreglement oder Hausordnung für die Köchin Anm. 1)

- 1) Das Mädchen soll bei uns im Winter um 6 Uhr, bei den langen Tagen wie im Frühling & Sommer um 5 Uhr aufstehen, gewaschen & gekämmt in der Küche erscheinen; das Bett muss entweder auf zwei Stühlen abgebetet werden zum Erlüften oder lieber fertig gemacht sein.
- 2) Bei rechtzeitigem Aufstehen wird es dem Mädchen möglich sein, vor dem Frühstück den Stubenboden in Gang (inneren & äusseren) zu wischen, ebenso die Sandsteintreppe und die zwei hölzernen Treppen bis in den oberen Gang zu wischen & abzustauben. Die grosse Wohnstube wird morgens früh vom Zimmermädchen gemacht.
- 3) Für die Zubereitung des Frühstücks kann nach Belieben entweder im grossen Herd Feuer angezündet werden oder nur im Gasherd. Unser Frühstück besteht gegenwärtig aus Milch mit Cacao, früher aus Kaffee mit Milch, sind fremde Leute bei uns, wird stets Kaffee gemacht (wie Wäscherinnen, Störmäherinnen etc.), ferner muss Butter mit Confitüre oder Schabzieger & Käse auf dem Tisch sein. Der Tisch muss auch sonst ordentlich gedeckt sein, & zwar wie überhaupt bei jedesmaligem Tischdecken soll gut darauf Acht gegeben werden, dass keines der nöthigen Geräte fehle.
- 4) Nach dem Frühstück muss der Tisch abgedeckt und abgewaschen werden, das Esszimmer gut gewischt & abgestaubt werden.
- 5) Dann werden die Vorbereitungen fürs Mittagessen gemacht, je nach Art des Fleisches dasselbe aufs Feuer gesetzt oder mit Braten begonnen. Sorgfältiges Zubereiten der Speisen ist natürlich eine Hauptsache, desshalb ist es ratsam die Gemüse, wenn mög-

Anm. 1) Dieses Dienstreglement stammt aus dem Jahr 1899; es wurde mir freundlicherweise von einer Glarner Unternehmerfamilie zur Verfügung gestellt.

lich schon am Abend vorher herzurichten, wird man ja oft genug im Laufe des Vormittag durch etwas Unvorhergesehenes in der Arbeit gestört, die Hausglocke wird im Laufe des Vormittag manchmal oft genug geläutet, sodass man froh ist, wenn etwas vorgearbeitet ist... Es folgen Anweisungen, welche Gemüse wann herzurichten sind. Das Mittagessen soll auf 1/4 von 12 Uhr bereit sein nur am Sonntag um 1/2 12 Uhr. Nachdem der Tisch abgedeckt ist, die Brosamen unter dem Tisch gut zusammengewischt sind, wird das Geschirr sorgfältig & sauber aufgewaschen, der Herd geputzt und die ganze Küche in Ordnung gebracht. Jedoch müssen, im Sommer hauptsächlich, die vom Mittagessen übrigen Speisen, sei es Fleischbrühe, Fleischspeisen und Gemüse, noch vor dem Aufräumen der Küche, in den kühlen Keller gebracht werden, um sie auch beim Wischen des Fussbodens dem Staub nicht auszusetzen.

- 6) Der Nachmittagskaffee soll auf 1/2 3 - spätestens 3 Uhr bereit sein.

Einige Stunden zwischen Nachmittagskaffee und Abendessen können benutzt werden um Verschiedenes für die Küche herzurichten, ein gedörrtes Brot für Brosamen zu verstossen, Kaffee zu rösten, Himbeeren und Rosinen abzustielen... Auch sollen sie manchmal, wenn Sie selbst es als nöthig erachten, ohne dass ich Sie erst auffordern muss, im Keller, Blumenkeller, Badezimmer oder Dachboden wischen & aufräumen. Ihr eigenes Zimmer werden Sie, hoffe ich, selbst gern in Ordnung haben, & oft wird es auch an Werktagnachmittagen ein Stündchen geben, wo Sie für sich etwas flicken können, auch haben Sie abends gewöhnlich früher Feierabend, sodass Sie oft abends für Sie etwas flicken können ... Abendessen wird um 1/2 7 Uhr eingenommen.

- 7) Oft können Sie, um den Abend für Sie freier zu haben, schon am Nachmittag gegen Abend in die Metg & Brod holen gehen, natürlich wenn es nichts mehr Nöthiges zu thun gibt. Das Schuhputzen soll, nachdem abends die Küche fertig gemacht ist, unternommen werden.

- 8) Am Montag alle 2-3 Wochen soll gewaschen werden, Kinder-, Küchen- und ihre eigene Wäsche, & am Mittwoch ist es gewöhnlich möglich zu glätten. Diese beiden Arbeiten machen Sie gemeinschaftlich mit dem Zimmermädchen.
- 9) Am Freitag Morgen muss der innere & äussere Gang ausgewaschen werden, & Nachmittag die Küche gründlich geputzt werden ; der Gasherd muss alle zwei Wochen gut gereinigt werden, das Blechgeschirr muss nicht mehr als etwa alle 4-6 Wochen geputzt werden & das Holzgeschirr auch nur wenn es nötig ist.-
- 10) Am Samstag muss morgens früh die grosse Wohnstube zusammen mit dem Zimmermädchen gründlich gereinigt werden, der Boden mit Stahlspänen aufgerieben & gewischt & geblocht, die Polstermöbel vorher sauber gebürstet & zugedeckt, die Stühle auf den Gang gestellt, der Bodenteppich auch abgewaschen & sauber abgestäubt werden . Dasselbe gilt auch vom kleinen Esszimmer sog. Stübli.

Am Samstag Nachmittag muss der Cocosläufer auf der Sandsteintreppe weggenommen werden, geklopft & gebürstet & die Treppe mit grauem Sand gefegt werden .

Am Sonntag können Sie ja den einen Vormittag in den Morgengottesdienst, den anderen in die Frühmesse oder in den Nachmittagsgottesdienst, nach dem Nachmittagskaffee ca. um 15.00 Uhr haben Sie gewöhnlich frei bis abends 6 Uhr, besondere Umstände (sei es in Krankheitsfällen, bei Besuchen & Einladungen) vorbehalten ... Es folgen Anweisungen, was Gärtner, Wäscherinnen und Glätterinnen zum "Znüni" erhalten .

Tischbedienung

das gilt besonders bei Anlass von Einladungen

- 1) Das servierende Mädchen sei sauber einfach gekleidet, mit einer weissen Latzschürze, das Schuhwerk nicht zu schwer, doch sind Pantoffeln oder Filzschuhe nicht statthaft.

- 2) Starkes Geräusch sowohl beim Gehen als beim Oeffnen und Schliessen der Thüren & bei Handhabung des Geschirrs ist thunlichst zu vermeiden.

Das Mädchen darf die Tischgesellschaft (besonders eine grosse) nicht begrüssen, auch darf es nicht zum essen nöthigen. Nur für den Fall, dass Jemand die ihm dargereichten Speisen nicht sieht, darf derselbe darauf aufmerksam gemacht werden wie z.B. "Herr oder Frau ... darf ich bitten," oder "Herr ... Wollen Sie so gut sein".

- 3) Das Mädchen trägt Schüsseln usw. am sichersten auf einem Kaffeebrett dabei legt es die linke Hand unter das Brett, während die rechte den Rand desselben hält...
- 4) Es folgen genaue Anweisungen, wie die Suppe zu servieren ist .
- 5) Man beginnt bei dem ältesten, gewöhnlich auch obenansitzenden Herrn oder Dame & geht der Reihe nach weiter...
- 6) Es wird genau beschrieben, wie man die einzelnen Speisen servieren soll . Die gebrauchten Teller werden möglichst leise weggenommen und aufeinander geschichtet. Bei einem zweiten Gericht stellt man neue Teller auf & zwar wieder von rechts aus.
- 7) In der Regel macht jeder Gang, ausser Suppe, zwei Mal die Runde...

Besuche

Kommen Besuche für mich während meiner Abwesenheit, so können Sie dieselben auf der Treppe oder im Hausgang abweisen.

Kommen Besuche von Verwandten und Bekannten, die Sie allmähig kennen lernen, & ich mich im oberen Stockwerk, Garten befinde, so öffnen Sie die Hausthüre, dann die Wohnstubenthüre oder wenn da keine schöne Ordnung ist ..., lieber die Verandazimmerthüre unter höflicher Aufforderung Platz zu nehmen, & benachrichtigen mich dann von dem angekommenen Besuch.

Wenn gutgekleidete Leute, die Ihnen ganz unbekannt sind, kommen, öffnen Sie ebenfalls die Hausthüre, fragen dieselben um ihren werthen Namen z.B. "Wen darf ich melden" etc. führen dieselben in die Stube und weisen Platz an.

Krämer Kommen Krämer, so fragen Sie dieselben nach dem Namen, oder nach der Waare, die sie verhandeln und lassen diese vor der Hausthüre stehen, bis ich erlaube, sie einzulassen.

Bettler Kommen Bettler, fragen Sie dieselben nach dem Namen & ihrem Begehren & lassen dieselben ebenfalls vor der Hausthüre stehen, bis ich sie eintreten heisse.

Arbeitern aus der Fabrik, die hie und da auch bei uns vorzusprechen haben, wird sofort die Haustüre geöffnet (Sie werden dieselben allmählig kennen lernen.)

Freundinnen Kommen Besuche zu Ihnen, können Sie dieselben in der Küche empfangen, auch mit sich ins Schlafzimmer oder Glättezimmer nehmen, oder wenn wir nicht zu Hause sind, in die Stube führen, wir setzen voraus, dass Sie nur brave, rechtschaffene Mädchen zu Freundinnen haben.

Wünschenwerth ist es immer anzuklopfen, ehe Sie in die Zimmer eintreten, ganz besonders aber dann, wenn Besuche bei mir sind & Sie vielleicht etwas zu fragen oder heraus zu holen haben oder wenn Sie bei kleinen Einladungen etwas servieren.

Wenn nur wenige Gäste da sind oder einzelne Personen so bitte ich Sie, dieselben zu grüssen, & wenn Sie dieselben kennen, dann mit dem Namen.

Wenn ich Ihnen einen Auftrag oder Befehle gebe, so bitte ich Sie mit "Ja" zu antworten, damit ich weiss, dass Sie es gehört & verstanden haben.

Zu Anm. 1) S. 275

Die Grundlagen zu den Ausführungen S. 275 f. verdanke ich Peter Dutzig:

Maschinenkosten / Spindel

1825 bezahlte man für einen Drosselstuhl 20 alte Franken, für eine Mule-Jenny 10-11 alte Franken. 1 alter Franken = 1 1/2 neue Franken.

(Bernoulli Christof. Betrachtungen über den wunderbaren Aufschwung der gesamten Baumwollen-Fabrication nebst Beschreibung einiger der neuesten englischen Maschinen. Basel 1825. S. 125).

1827 bezahlte man für eine Mule-Jenny, 1/2 Wasserantrieb 21 Fr. (Linder Alfred. Spinnen und Weben einst und jetzt. Die Entwicklung des Baumwollgewerbes zur Industrie, mit besonderer Berücksichtigung der schweizerischen und kontinentalen Verhältnisse. Luzern 1952, S. 144).

1839 bezahlte man für eine Mule-Jenny, Wasserantrieb 25 Fr. (Linder a.a.O., S.144).

1846 betrugen die Kosten für sämtliche Maschinen 40 Fr. (Wartmann. Atlas über die Entwicklung von Industrie und Handel der Schweiz, in dem Zeitraum vom Jahr 1770 bis zum Jahr 1870. Winterthur 1873, S. 491).

1863 betrug das Anlagekapital pro Spindel in einer neu eingerichteten Spinnerei 50 Fr. ("Neue Glarner Zeitung", 28. März 1863).

1864 betrug die durchschnittliche Spindelzahl in einer Glarner Spinnerei 14.526 Spindeln.

1880 bezahlte man 70 Fr./Spindel (Gutachten des schweizerischen Spinner-, Weber- und Zwirnervereins über eine Eingabe des Handels- und Industrievereins an den Bundesrat betreffend einer Revision des eidgenössischen Fabrikgesetzes, S. 14).

1888 betrug die durchschnittliche Spindelwahl in einer Glarner Spinnerei 17.180 Spindeln.

Quellen und Literaturverzeichnis

I. Ungedruckte Quellen

- Buch über die Patente vom Jahr 1801. Distrikt Schwanden. 111 IV
- Dienstreglement oder Hausordnung für die Köchin. 1899
- Genealogiewerke des Kanton Glarus
- Steuerregister des Kanton Glarus, insbesondere Jahre 1840; 1870; 1900
- Verzeichnis der Pässe und Patente 1801. 110 IV

II. Gedruckte Quellen

- Becker, B.: Ein Ruf zur Heimat. Glarus 1880
- Becker, B.: Ein Wort über die Fabrikindustrie mit besonderer Hinsicht auf den Kanton Glarus. Basel 1858
- Bericht an die hohe Ständekommission über die erste Fabrikinspektion im Winter 1864/65, zu Handen von Landamann und Rath des Kanton Glarus. 1865
- Bericht an die hohe Ständekommission über die zweite Fabrikinspektion zu Handen von Landamann und Rath des Kanton Glarus. 1869
- Bericht an die hohe Ständekommission über die dritte Fabrikinspektion vom 1869-72
- Bericht der zur Entwerfung eines Fabrikpolizeigesetzes niedergesetzten Kommission an den hohen dreifachen Landrat. 1864
- Spezialbericht der Fabrikinspektionskommission an die hohe Ständekommission Glarus. 1871
- Bericht über die 1837 vorgenommene Volkszählung im Kanton Glarus. Hg. Heer, C.. Glarus 1839
- Bericht über die im Fache des Armenwesens ausgeschriebenen Fragen, in: Verhandlungen der Gemeinnützigen Gesellschaft, 28ster Bericht 1843. Glarus 1841

- Brunner, J.: Licht- und Schattenseiten der Industrie mit besonderer Berücksichtigung unserer schweizerischen Verhältnisse. Ein kleiner Beitrag zur Lösung der Arbeiterfrage. Aarau 1872
- Bürgerliches Gesetzbuch für den Kanton Glarus. Glarus 1878
- Feldmann, S.: S'Geminvolch und d'Herre. Glarus 1873
- Heer, O., Blumer, J.J.: Gemälde der Schweiz. Bd. VII = Glarus. St. Gallen, Bern 1846
- Offizielle Fabrikstatistiken 1864, 1868/69
- Stimmen und Gedanken in Novellen verarbeitet von Rahela. Schwanden 1910
- Zeitungen:
 - "Glarner Zeitung" 1834 - 37
 - "Alpenbote" 1840/41
 - "Glarner Zeitung" 1840 - 44
 - "Neue Glarner Zeitung" 1863 - 65
 - "Glarner Zeitung" 1866 - 70
 - "Neue Glarner Zeitung" 1872 - 74
 - "Neue Glarner Zeitung" 1890 - 94
 - "Glarner Nachrichten" 1890 - 94

III. Literatur

- Alemann, H.v.: Der Forschungsprozess; eine Einführung in die Praxis der empirischen Sozialforschung. Stuttgart 1977
- Becker, H.: Geschichte der Casinogesellschaft Ennenda, 1858 - 1958. Glarus 1959
- Bloch, E.: Die Wirkung der eidg. Fabrikgesetze auf die schweiz. Baumwollspinnerei und ihre Arbeiter. In: Zeitschrift für schweizerische Statistik 1888
- Blumberg, H.: Die deutsche Textilindustrie in der industriellen Revolution (=Veröffentlichungen des Instituts für Wirtschaftsgeschichte an der Hochschule für Oekonomie Berlin-Karlshorst. Bd. 3) Berlin 1965
- Blumer, W.: Zur Geschichte der Blumer. Bern 1960
- Blumer, W.: Notizen und Beiträge zur Geschichte der Blumer. Glarus 1970
- Bodmer, W.: Das Glarnerische Wirtschaftswunder. Glarus 1952

- Bollinger, A.: Ein Beitrag zur Entwicklung des europäischen Textildrucks. Eine historisch-systematische Untersuchung. Basel, Wien 1950
- Brauchle, T./ Fino, D.: Regionalpolitik und Demokratie im Kanton Glarus. Eine empirisch-soziologische Untersuchung über die politische und wirtschaftliche Führungsschicht der Region Glarus. Bern 1972
- Braun, R.: Industrialisierung und Volksleben. Erlenbach-Zürich, Stuttgart 1960
- Braun, R.: Sozialer und kultureller Wandel in einem ländlichen Industriegebiet (Zürcher Oberland) unter Einwirkung des Maschinen- und Fabrikwesens im 19. und 20. Jahrhundert. Erlenbach-Zürich, Stuttgart 1965
- Braun, R.: Zur Einwirkung sozio-kultureller Umweltbedingungen auf das Unternehmerpotential und das Unternehmerverhalten. In: Wolfram Fischer (Hrsg.). Wirtschafts- und sozialgeschichtliche Probleme der frühen Industrialisierung (= Einzelveröffentlichungen der Historischen Kommission zu Berlin. Bd. I: Publikationen zur Geschichte der Industrialisierung). Berlin 1968
- Das Bürgerhaus in der Schweiz. Bd. VII. Ingenieur- und Architektenverein. Zürich 1919
- Davidoff, L.: The Best Circles - Society Etiquette and the Season. London 1973
- Dürst, E.: Die wirtschaftlichen und sozialen Verhältnisse des Glarnerlandes an der Wende vom 18. und 19. Jahrhundert. Diss. Zürich 1951
- Fischer, W.: Ansätze zur Industrialisierung in Baden 1770 -1870. In: Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte 47 (1960)
- Gehring, J.: Das Glarnerland in den Reiseberichten des 17. bis 19. Jahrhunderts. Glarus 1943
- Gerhard, U.: Verhältnisse und Verhinderungen. Frauenarbeit, Familie und Rechte der Frauen im 19. Jahrhundert. edition suhrkamp 933. Frankfurt 1978
- Grieder-Tschudi, W.: Hundert Jahre Glarner Handelskammer 1864 - 1964. Glarus 1964
- Gruner, E.: Die Arbeiter in der Schweiz im 19. Jahrhundert. Sozialer Lage, Organisation, Verhältnis zu Arbeitgebern und Staat. Bern 1968

- Hefti, Fr.: Das Wasserrecht des Kanton Glarus. Diss. München 1922
- Herr, G.: Bilder aus der Geschichte von Diesbach-Dornhaus. Glarus 1891
- Heer, G. und Schwarz, U.: Industrialisierung und Fabrikarbeiterschaft am Beispiel der Glarner Tuchdruckerei im 19. Jahrhundert. Lizentiatsarbeit Universität Zürich 1978
- Hermann, Th.: Lehrbuch der empirischen Persönlichkeitsforschung. Marburg/Lahn. Göttingen 1969
- Hobi, E.: Die Entwicklung der Fabrikgesetzgebung im Kanton Glarus. Diss. Bern 1920
- Hösl, J.: Glarner Land- und Alpwirtschaft in Vergangenheit und Gegenwart. Diss. Zürich. Glarus 1941
- Hultegger, O.: Der schweizerische Handels- und Industrieverein 1870 - 82. Zürich 1920
- Jäger, R., Lemmenmeier, M., Rohr, A., Wieher, P.: Wirtschaftlicher, sozialer und politischer Wandel in einem Industriegebiet der Zürcher Landschaft, 1750 - 1920. Eine Regionalstudie über die Industrialisierung im Gebiet zwischen Pfannenstiel und Pfäffikersee. Lizentiatsarbeit Universität Zürich 1975
- Jenny, A.: Handel und Industrie des Kanton Glarus. In: Jahrbuch des historischen Verein des Kanton Glarus. Hft. 33. 2 Bde. Glarus 1899
- Jenny, A.: Die schweizerische Baumwollindustrie. Bern 1909
- Kaelble, H.: Berliner Unternehmer während der frühen Industrialisierung. Herkunft, sozialer Status und politischer Einfluss. Berlin-New York 1972
- Kind, A.: Die Kirchgemeinde Mitlödi, 1725 - 1925. Glarus 1925
- Kubli-Müller, J.J.: Die Jennyfamilien im Kanton Glarus. Glarus 1929
- Lerber, H.v.: Oben bleiben! Die Lebensgeschichte der tapferen Glarnerin Emilie Paravicini-Blumer, 1808-85. Glarus 1961
- Lipset, S.M./ Bendix, R.: Social Mobility in Industrial Society. Los Angeles 1967
- Ottmüller, U.: Die Dienstbotenfrage. Zur Sozialgeschichte der doppelten Ausnutzung von Dienstmädchen im deutschen Kaiserreich. Münster 1978

- Ritter, R.: Die Bank in Glarus 1852-1912. Glarus 1919
- Rosenbaum, H. (Hg.): Seminar: Familie und Gesellschaftsstruktur. Materialien zu den sozioökischen Bedingungen von Familienformen. suhrkamp taschenbuch wissenschaft 244. Frankfurt 1978
- Schindler, F.: Die Casinogesellschaft in Glarus, 1831 - 1901. Glarus 1907
- Schmid, E.: Beiträge zur Geschichte der Gemeinde Schwanden. Glarus 1836.
- Schmid, F.: Der Frauenverein von Glarus. Rückblick auf die ersten 36 Jahre seines Bestehens. Glarus 1900
- Schuler, F.: Die Arbeitslöhne in den industriellen Betrieben des ersten schweizerischen Inspektionskreises. In: Zeitschrift für schweizerische Statistik. 1895
- Schuler, F.: Aus den Glarner Todtenscheinen der Jahre 1872 - 74. In: Zeitschrift für schweizerische Statistik. 1876
- Schuler, F.: Erinnerungen eines Siebzigjährigen. Frauenfeld 1903
- Schuler, F.: Die Fabrikwohnungen in der Schweiz. In: Zeitschrift für schweizerische Statistik. 1896
- Schwarzenbach, R.: Glarner Unternehmerfamilien. Seminararbeit Universität Zürich 1974
- Siegrist, H.: Vom Familienbetrieb zum Managerunternehmen: Angestellte und industrielle Organisation am Beispiel der Georg Fischer AG in Schaffhausen 1797 - 1930. Göttingen 1981. In: Kritische Studien zur Geschichtswissenschaft. Bd. 44.
- Spälty, H.: Geschichte der Stadt Glarus. Glarus 1911.
- Speich, H.: Betrachtungen zur Glarnerischen Sozialpolitik. Glarus 1926
- Stauffacher, H.: Absolutismus und Landesgemeindedemokratie. Lizentiatsarbeit Universität Zürich 1979
- Trümpy, B.: Das Steuerwesen im Kanton Glarus. 1851 - 1901. In: Zeitschrift für schweizerische Statistik. 1910
- Thürer H.: Geschichte der Gemeinde Mollis. Glarus 1953.
- Thürer, P.: Geschichte der Gemeinde Netstal. Glarus 1922

- Tschudi, C.v.: Ein Dankbesuch (Familiengeschichte). Zürich 1930
- Tschudi, P.: Hundert Jahre Türkischrotfärberei. 1829 - 1929. Glarus 1931
- Weber-Kellermann, J.: Die deutsche Familie. Versuch einer Sozialgeschichte. suhrkamp taschenbuch 185. Frankfurt 1974
- Wichser, F.: Die Kirchgemeinde Schwanden. 1349 - 1949. Glarus 1951
- Winteler, J.: Geschichte des Landes Glarus. Zur 600 Jahr-Feier des Glarnerlandes 1352 - 1952. Glarus 1952
- Wydler, A.: So lebten meine Grosseltern. In: Neujahrsbote für das Glarner Hinterland. 1972
- Wydler, R.: Untersuchungen über das Armenwesen im Kanton Glarus. Diss. Glarus 1939
- Zorn, W.: Typen und Entwicklungskräfte deutschen Unternehmertums im 19. Jahrhundert. In: Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte 44 (1957)
- Zunkel, Fr.: Der Rheinisch-Westfälische Unternehmer 1834 - 1879. Köln-Opladen 1962

Inhaltsverzeichnis

	Seite
Vorwort	1
Industrie und Handel im 18. Jahrhundert	4
TEIL I	
Die Glarner Textilindustriellen 1800 - 1850	16
1 Wirtschaftliche Entwicklung	17
2 Berufliche und soziale Herkunft der Unternehmer; Geschäftserfolg	30
3 Das Arbeitgeber - Arbeitnehmerverhältnis	56
4 Sozialer Status der Glarner Druckerei-, Spinnerei- und Webereiunternehmer	69
5 Wertmassstäbe; Ideologie	96
6 Politisches Verhalten	99
TEIL II	
Die Glarner Textilindustriellen 1850 - 1900	104
1 Wirtschaftliche Entwicklung	105
2 Berufliche und soziale Herkunft der Unternehmer; Geschäftserfolg	109
3 Arbeitsbereich	117
4 Wohn-, Konsumverhalten und Freizeit- gestaltung	140
5 Sozialisation	146
6 Berufswahl, Eintritt ins väterliche Geschäft, Partnerwahl	159
7 Die Unternehmerfrau	180
8 Sozialer Status der Glarner Unternehmer	215
9 Wertmassstäbe; Ideologie	231
10 Politisches Verhalten	235
11 Unternehmenssolidarität und -organisation	240
TEIL III	
Die berufliche und soziale Mobilität der Glarner Textilindustriellen im 19. Jahrhundert; systematische Analyse	244
Schlusswort	308
Anhang	312
Literaturverzeichnis	319

Dank

Bei der Ausarbeitung und Gestaltung dieser Arbeit war ich auf vielseitige Unterstützung angewiesen. Ein erster Dank gilt jenen Angehörigen der Glarner Unternehmerschicht, die mir mit ihren anschaulichen und fundierten Schilderung einen wichtigen Einblick in ihre Lebensweise gegeben haben.

Danken möchte ich vor allem auch Herrn Prof. Rudolf Braun für viele grundsätzliche Anregungen und sein Interesse an Thema und Arbeit. Dank gebührt meinen Freunden und Arbeitskollegen, die mich mit ihrer Kritik und zahlreichen Hinweisen unterstützt haben. Dankend erwähnt sei auch die Hilfsbereitschaft der Mitarbeiter des Landesarchivs Glarus.

Lebenslauf

8. März 1950	Geboren in Zürich
1956 - 1965	Primar- und Sekundarschule in Niederglatt ZH
1965 - 1969	Gymnasium II der Töcherschule der Stadt Zürich, Abschluss mit Matura Typus B
Oktober 1969 - Februar 1976	Studium an den Universitäten Zürich, Berlin und München. Allgemeine Geschichte im Hauptfach, Germanistik und politische Wissenschaft in den Nebenfächern
Juni - Okt. 1970	Aufenthalt in England
Juni - Okt. 1972	Aufenthalt in Frankreich
Februar 1976	Lizentiat an der Universität Zürich
März 1976 - März 1977	Wissenschaftliche Assistentin an der Forschungsstelle für schweizerische Sozial- und Wirtschaftsgeschichte der Universität Zürich
April 1977 - März 1978	Deutsch- und Geschichtslehrerin an der Bezirksschule Obersiggenthal AG
April 1978 - Dezember 1979	Arbeit an der Dissertation mit dem Thema: Die Glarner Unternehmer im 19. Jahrhundert
Februar 1980	Doktorexamen an der Universität Zürich
April 1980 - April 1982	Lehrbeauftragte für Geschichte an den Kantonsschulen Dübendorf und Wetzikon ZH; daneben journalistische Tätigkeit
seit Juni 1982	Dokumentalistin im Ringier Dokumentationszentrum

